

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ANÁLISIS Y APLICACIÓN DEL MODELO DE GESTIÓN DE
LIQUIDEZ CENTURIA, PARA LA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE IMPLEMENTOS Y SERVICIOS PARA
LA CONSTRUCCIÓN APLIKA CIA. LTDA.

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

ROSA YADIRA GUERRERO MOYA

DIRECTOR: ING. JAIME GUADA GARRIDO

QUITO, 2014

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Ing. Jaime Guada Garrido

INFORMANTES:

Ing. Mariano Merchán

Ing. Vicente Torres

DEDICATORIA

La presente investigación va dedicada en primer lugar a Dios, por otorgarme la sabiduría y bendiciones necesarias para alcanzar cada objetivo planteado a lo largo de mi vida.

A mi madre, por ser el pilar fundamental de cada una de las decisiones que he tomado en mi vida. Por ser quien me apoya incondicionalmente, por anteponer siempre mis necesidades antes que las suyas por darme todo el amor y comprensión necesarias para forjar mi vida.

A mi padre, por su gran corazón y por demostrarme que a pesar de las dificultades e impedimentos que puedan presentarse, con voluntad se es capaz de hacer lo que uno se proponga.

AGRADECIMIENTO

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y a mis Profesores, por brindarme todos los conocimientos necesarios para desarrollarme con éxito en el ámbito profesional.

A mis padres, por el esfuerzo realizado día a día durante todos mis años de estudio, por darme todo lo que he necesitado especialmente un hogar lleno de amor.

A mis hermanas, Carolina y Yajaira por siempre brindarme toda la ayuda que he necesitado, por considerarme su ejemplo a seguir y por ser más que hermanas unas amigas para mí.

A mi familia, por el apoyo incondicional y consejos recibidos a lo largo de mi carrera estudiantil, profesional y de mi vida personal.

A quien estabilizó mi vida, quien me impulsa a seguir adelante, y a tomar la vida como un nuevo desafío cada día. Gracias por tantas sonrisas.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1. ANÁLISIS GENERAL DEL ENTORNO, 3

- 1.1. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN, 3
- 1.2. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN, 6
- 1.3. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS ECUATORIANAS EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN, 7
- 1.4. ANTECEDENTES DE LIQUIDEZ EMPRESARIAL A NIVEL LATINOAMERICANO, 14
- 1.5. LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL Y SU IMPORTANCIA, 17
 - 1.5.1 Importancia del Manejo de Liquidez Empresarial, 18**
- 1.6. ALTERNATIVAS TRADICIONALES DE SOLUCIÓN A PROBLEMAS DE LIQUIDEZ, 20
 - 1.6.1 Generación de Préstamos de Corto y Largo Plazo, 20**
 - 1.6.2 Reducciones en Cuentas de Costos y Gastos, 22**
 - 1.6.3 Sobregiros Bancarios, 22**
 - 1.6.4 Incremento de Aportes de Socios, 23**
 - 1.6.5 Factoring, 23**
 - 1.6.6 Movimientos de Capital de Trabajo, 24**
- 1.7. LA LIQUIDEZ DENTRO DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, 26
- 1.8. LIMITACIONES DE INFORMACIÓN ACERCA DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL, 26
- 1.9. SÍNTOMAS DE PROBLEMAS DE LIQUIDEZ EMPRESARIAL, 27
 - 1.9.1 Etapa Primaria de Iliquidez, 27**
 - 1.9.2 Etapa Profunda d Iliquidez, 28**
 - 1.9.3 Etapa Crítica de Iliquidez, 28**
- 1.10. CAUSAS DE PROBLEMAS DE ILIQUIDEZ, 29
- 1.11. ESTRATEGIAS PARA NO INCURRIR EN RIESGOS DE LIQUIDEZ, 31

2. MODELO DE GESTIÓN DE LIQUIDEZ CENTURIA, 32

- 2.1. ANTECEDENTES DEL MODELO DE GESTIÓN DE LIQUIDEZ CENTURIA, 32
- 2.2. PRINCIPIO DE CAJA PARA CONTROLAR LA LIQUIDEZ, 33
- 2.3. ESTADO DE LIQUIDEZ, 34
 - 2.3.1 Principios para la Elaboración del Estado de Liquidez, 38**
 - 2.3.1.1. Principio de Caja, 38
 - 2.3.1.2. Oportunidad de Registro Contable, 39

- 2.3.1.3. Período y Oportunidad de Elaboración, 40
- 2.3.2 Fuente de Elaboración del Estado de Liquidez, 41**
- 2.3.3 Proceso de Elaboración, 41**
- 2.4. MATRIZ COMPARATIVA DE RESULTADOS Y LIQUIDEZ, 42
- 2.5. MATRIZ DE LIQUIDEZ, 46
 - 2.5.1 Indicadores Financieros Producto de la Matriz de Liquidez, 51**
 - 2.5.1.1 Indicadores de Liquidez, 51
 - 2.5.1.2 Indicadores de Cartera, 53
 - 2.5.1.3 Indicadores de Inventarios, 55
 - 2.5.1.4 Indicadores de Proveedores, 56
- 2.6. PUNTO DE EQUILIBRIO DE LIQUIDEZ, 57
- 2.7. ACTIVOS DE LARGO PLAZO Y LA LIQUIDEZ, 60
- 2.8. FLUJO DE FONDOS PROYECTADO BAJO EL MODELO CENTURIA, 62
- 2.9. GESTIÓN OPERATIVA DE FONDOS DISPONIBLES, 65
- 2.10. GESTIÓN OPERATIVA DE CRÉDITO Y CUENTAS POR COBRAR COBRANZA EFECTIVA, 67
- 2.11. GESTIÓN OPERATIVA DE INVENTARIOS, 71
- 2.12. GESTIÓN OPERATIVA DE COSTOS Y GASTOS, 75
- 2.13. GESTIÓN OPERATIVA DE PASIVOS A CORTO PLAZO, 76
- 2.14. GESTIÓN OPERATIVA DE FINANCIAMIENTO, 77
- 2.15. CUADRO DE MANDO INTEGRAL Y MATRIZ DE CONTROL GERENCIAL, 79
 - 2.15.1 Indicadores Estratégicos de Liquidez, 82**
 - 2.15.1.1. Indicadores Financieros, 82
 - 2.15.1.2. Indicadores de Financiamiento, 83
 - 2.15.1.3. Indicadores Comerciales, 84
 - 2.15.1.4. Indicadores de Procesos Internos, 84
- 2.16. CONCESIÓN Y SUPERVISIÓN CREDITICIA BAJO EL MODELO CENTURIA, 85

3. CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA APLIKA CIA. LTDA. Y ANÁLISIS FINANCIERO, 86

- 3.1. ANTECEDENTES DE APLIKA CIA. LTDA., 86
- 3.2. ESTRATEGIA EMPRESARIAL DE LA APLIKA CIA. LTDA, 88
 - 3.2.1 Misión, 88**
 - 3.2.2 Visión, 88**
 - 3.2.3 Políticas, 89**
 - 3.2.4 Objetivos, 90**
 - 3.2.5 Estrategias, 91**
- 3.3. ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL DE LA EMPRESA, 93
- 3.4. INDICADORES FINANCIEROS, 102
 - 3.4.1 Razones de Liquidez, 102**
 - 3.4.1.1. Razón de Liquidez o Corriente, 103
 - 3.4.1.2. Prueba Ácida, 104
 - 3.4.1.3. Capital de Trabajo Neto, 105
 - 3.4.2 Razones de Eficiencia o Actividad, 106**
 - 3.4.2.1. Rotación de Activos, 107
 - 3.4.2.2. Rotación de Activos Fijos, 108

- 3.4.2.3. Período Promedio de Cuentas por Cobrar, 109
- 3.4.2.4. Período Promedio de Cuentas por Pagar, 110
- 3.4.2.5. Período Promedio de Inventarios, 111
- 3.4.2.6. Ciclo de Efectivo, 113
- 3.4.3 Razones de Endeudamiento, 114**
 - 3.4.3.1. Endeudamiento, 115
 - 3.4.3.2. Apalancamiento, 116
- 3.4.4 Razones de Rentabilidad, 117**
 - 3.4.4.1. Rendimiento Sobre Activos (ROA), 117
 - 3.4.4.2. Rendimiento Sobre el Patrimonio, 118
 - 3.4.4.3. Margen de Utilidad Neta, 119
- 3.4.5 Razones de Mercado, 120**
 - 3.4.5.1. Relación Precio Ganancia, 120
 - 3.4.5.2. Razón Mercado Libre, 121
- 3.4.6 Determinación del Saldo de Efectivo Meta, 121**
 - 3.4.6.1. El Modelo BAT, 121
 - 3.4.6.2. El Modelo MILLER-ORR, 123
- 3.4.7 Otros Indicadores, 125**
 - 3.4.7.1. Fondo de Maniobra, 125
 - 3.4.7.2. Necesidades Operativas de Fondos, 126
- 3.5. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, 127
- 3.6. ANÁLISIS DUPONT, 128
- 3.7. DETERMINACIÓN DE SITUACIÓN FINANCIERA, 130

4. APLICACIÓN DEL MODELO Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LA LIQUIDEZ DE APLIKA CIA LTDA., 133

- 4.1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN DE LIQUIDEZ ACTUAL DE LA EMPRESA, 133
- 4.2. ELABORACIÓN DEL ESTADO DE LIQUIDEZ DE APLIKA CIA. LTDA., 134
- 4.3. ELABORACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LA MATRIZ COMPARATIVA DE RESULTADOS Y LIQUIDEZ, 137
- 4.4. ELABORACIÓN DE LA MATRIZ DE LIQUIDEZ, 141
- 4.5. ESTABLECIMIENTO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DE LIQUIDEZ, 143
- 4.6. ANÁLISIS DE ACTIVOS DE LARGO PLAZO, 145
- 4.7. ELABORACIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO, 146
- 4.8. APLICACIÓN DE LA GESTIÓN OPERATIVA DE LIQUIDEZ EMPRESARIAL, 152
 - 4.8.1 Análisis de la Gestión Operativa de Activos Circulantes, Costos y Gastos, 152**
 - 4.8.1.1 Análisis de la Gestión Operativa de Crédito y Cuentas por Cobrar, 153
 - 4.8.1.2 Análisis de la Gestión Operativa de Inventarios, 154
 - 4.8.1.3 Análisis de la gestión operativa de Costos y Gastos, 156
 - 4.8.2 Análisis de la Gestión Operativa de Pasivos, 158**
- 4.9. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE LAS COBRANZAS, 159

- 4.10. INDICADORES DE LIQUIDEZ Y ELABORACIÓN DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL, 160
 - 4.10.1 Indicadores Estratégicos de Liquidez, 160**
 - 4.10.1.1 Indicadores de Liquidez, 160
 - 4.10.1.2 Indicadores de Cartera, 163
 - 4.10.1.3 Indicadores de Inventario, 165
 - 4.10.1.4 Indicadores de Gestión de Proveedores, 167
 - 4.10.1.5 Otros Indicadores Estratégicos de Liquidez, 168
 - 4.10.2 Cuadro de Mando Integral, 170**
- 4.11. PERSPECTIVAS FINANCIERAS DE LA EMPRESA, 174
- 4.12. ESTABLECIMIENTO DE POLÍTICAS DE CONTROL INTERNO PARA LAS CUENTAS, 175
- 4.13. DETERMINACIÓN DE OBJETIVOS Y POLÍTICAS DE LIQUIDEZ, 176
- 4.14. ESTRATEGIAS A APLICARSE POR LA EMPRESA APLIKA CIA. LTDA., 178

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 181

- 5.1. CONCLUSIONES, 181
- 5.2. RECOMENDACIONES, 183

BIBLIOGRAFÍA, 186

ANEXOS, 189

RESUMEN EJECUTIVO

APLIKA Cia. Ltda es una empresa constituida legalmente en el año 1999, dedicada a la comercialización de productos químicos para acabados de la industria de la construcción, y la aplicación técnica de los mismos. La prestación de dichos servicios constituye el rubro más importante de ingresos para la empresa.

Durante los últimos años la industria de la construcción ha presentado un repunte dentro del mercado ecuatoriano tanto en la construcción de nuevas edificaciones por parte del sector privado como construcción y mantenimientos de infraestructuras del sector público.

Dicho repunte se ha reflejado en el incremento de las ventas generadas de Aplika Cia. Ltda., sin embargo la empresa ha reportado síntomas iniciales de problemas de liquidez generando preocupación para el área financiera y de la alta gerencia, producto de esto la empresa ha debido recurrir a medidas emergentes para solventar dichos desfases, los cuales no necesariamente han significado retrasos en pagos a proveedores, obligaciones fiscales ni demoras importantes en la entrega de los beneficios a sus empleados.

Con el objeto de determinar el origen del problema de liquidez de la empresa, se ha recurrido a técnicas tradicionales de análisis financiero y a una nueva alternativa de análisis de información planteada por el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria propuesta por el Autor Ecuatoriano Wilson Mariño, y producto del análisis global de toda

la información generada se ha identificado que en efecto la empresa atraviesa por una etapa inicial de iliquidez.

Producto de la Aplicación del Modelo de Gestión de Liquidez Centuria se han generado varias herramientas sobre las cuales se ha identificado el origen de los problemas de liquidez que afecta a Aplika Cia Ltda. y en base dicha información se han propuesto una serie de políticas de control interno, objetivos y políticas de liquidez con el afán de proporcionar directrices sobre las cuales se aplicarán las medidas correctivas necesarias.

Finalmente se ha propuesto una serie de estrategias y recomendaciones que ayudarán al proceso de optimización de recursos económicos y la mejora de la posición de liquidez de la empresa en el cumplimiento de los objetivos de crecimiento estimados a largo plazo por misma.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, el mayor problema para las empresas es mantener niveles óptimos de liquidez que permitan solventar las obligaciones contraídas a corto plazo y cumplir con los objetivos de crecimiento o sostenibilidad dentro del mercado de acuerdo al ciclo de vida en el que se encuentre ubicada la empresa. Muchas veces a pesar de generar utilidades en sus operaciones anuales, no cuentan con los recursos efectivos necesarios para asumir sus obligaciones y en situaciones profundas de iliquidez dicho problema puede provocar el cierre de la empresa.

El análisis financiero tradicional proporciona información en forma global de los problemas que aquejan a las empresas, sin embargo el factor de liquidez solo se encuentra determinado por un indicador financiero. El Modelo de Gestión de Liquidez Centuria propuesto por el Autor Ecuatoriano Wilson Mariño Tamayo plantea una serie de herramientas para en primera instancia efectuar un diagnóstico de la situación de liquidez empresarial y en segundo lugar para optimizar la gestión de la misma, llevando un eficiente control de cada cuenta que afecta directamente al efectivo de la empresa.

La base para la preparación de la información de liquidez de las empresas de acuerdo a la propuesta es enfocarse principalmente en los movimientos efectivos de la cuenta de bancos debido a que la misma refleja los verdaderos ingresos y egresos que efectúan las empresas en un período determinado.

Bajo este contexto se puede generar importante información como el Estado de Liquidez, el cual refleja los flujos operacionales, de inversión, y de financiamiento tanto interno como externo, la Matriz Comparativa de Resultados y Liquidez que detalla cada una de las diferencias existentes en entre el estado de Resultados Integral de un periodo y el Estado de Liquidez, el Flujo de Fondos Proyectado que incluye toda la información referente a las recaudaciones y egresos efectivos que realizará la empresa en el período consiguiente, adicionalmente se incluye la Matriz de Liquidez la cual refleja el tiempo en el cual las cuentas del activo corriente y pasivo corriente se convertirán en efectivo, y producto de la misma se obtienen los principales indicadores de liquidez propuestos por modelo.

El objetivo principal de la presente investigación, es identificar las causales de los problemas de liquidez de la empresa Aplika Cia. Ltda. y en base a las mismas se plantearán las principales medidas correctivas que contribuirán a la optimización de los recursos efectivos de la empresa obteniendo resultados que impacten positivamente en su liquidez.

1. ANÁLISIS GENERAL DEL ENTORNO

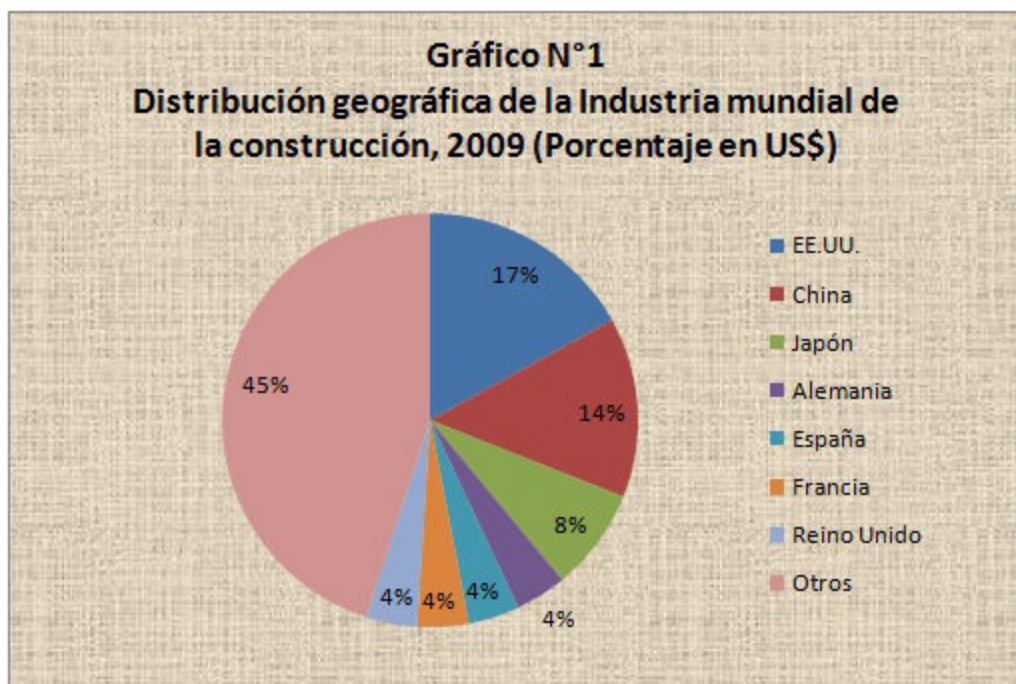
1.1. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

La industria de la construcción ha sido uno de los pilares fundamentales para el desarrollo de los pueblos, ya que implica factores como producción, importación, exportación, generación de empleo y mejorasen la calidad de vida de los habitantes. Se debe destacar que la industria de la construcción ha sido el mayor empleador del mundo a través de los siglos de forma directa e indirecta, lo que ha promovido el aparato productivo de los pueblos haciendo que se dinamicen las operaciones comerciales de los mismos.

Esta ha evolucionado conforme han transcurrido los diversos periodos de la historia desde la prehistoria cuando se realizaron las primeras construcciones humanas en donde se utilizaba piedras y técnicas primitivas para protegerse básicamente del clima y de los depredadores. Con el pasar del tiempo a medida de que se van descubriendo nuevas técnicas de recolección y siembra de productos surgió la necesidad de establecerse en determinados territorios originando así una estructura social en donde se concreta el concepto de propiedad privada y se van edificando ciudades. A partir de este punto se generan diversas técnicas iniciando desde el barro, piedra, hierro y diversas estructuras hasta la actualidad en donde se realizan prácticas con alto aporte tecnológico.

A medida que se van civilizando los pueblos surgen los pioneros en la generación de dichas técnicas, los mismos que hasta la actualidad siguen siendo los generadores de técnicas avanzadas en materia de construcción e implementos para la misma.

En el ranking mundial de la construcción, los países europeos ocupan una posición destacada, principalmente cuando se considera su avanzado nivel de urbanización.(Mendes, 2012). A nivel mundial se estima que la participación de sector de la construcción dentro del Producto Interno Bruto a nivel global ha representado al 2010, el 11% distribuido de la siguiente manera:

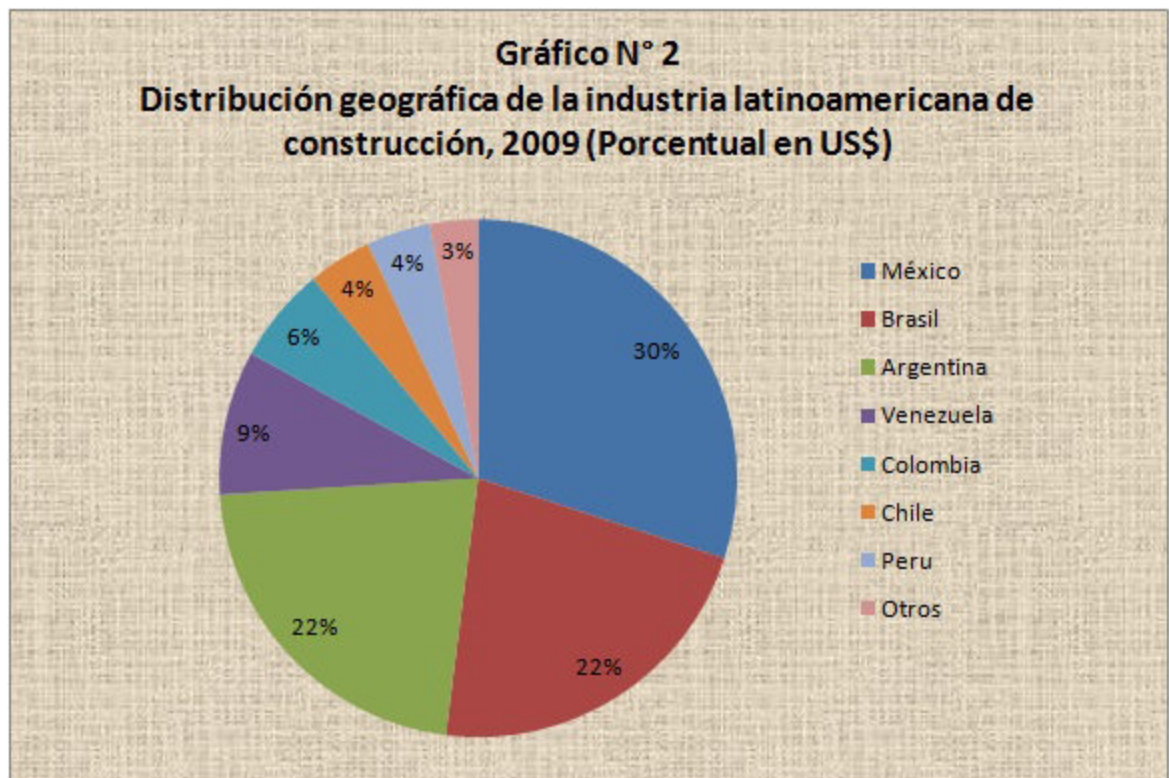


Fuente: Global Construction Perspectives & Oxford Economics (2009)

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Se estima que para el 2020, la participación de la Industria de la Construcción dentro del Producto Interno Bruto Mundial alcance el 13,2%.

A nivel Latinoamericano la industria de la construcción ha venido logrando un repunte importante considerando que todos los países que la integran son países en vías de desarrollo, sin embargo existen países que se han venido destacando en los últimos años como México y Brasil que representaron el 52% el valor agregado de la industria de la construcción en América Latina.(Mendes, 2012).



Fuente: Global Construction Perspectives & Oxford Economics (2009)
Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

1.2. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

Básicamente esta industria se enfoca hacia dos grandes sectores, el denominado inmobiliario que constituyen las obras enfocadas a proporcionar vivienda a los habitantes y el llamado de infraestructura el cual hace referencia a los gastos de inversión pública que hace el estado en cuanto a carreteras y obras sociales.

Gracias a estos grandes sectores se considera que la industria de la construcción aporta sustancialmente en dos aspectos importantes de la población, el primero es la generación de empleos directos para la población como indirectos para las diferentes industrias afines al sector de la construcción como lo son las cementeras, comercializadoras de maquinarias, productos eléctricos, revestimientos acabados para la construcción etc. sin duda significa un importante dinamizador de la fuerza productiva de un país. Independientemente de si la mano de obra es de primera línea como lo son los ingenieros, arquitectos, diseñadores como los operarios genera empleos y por ende incrementa la oferta y demanda de producto y servicios en cada país.

El segundo es el aporte que esta industria genera al Producto Interno Bruto de cada país, entre mas aporte representen estas actividades económicas a la producción total de bienes y servicios de un país, se le prestará mayor atención a la industria por tanto se dinamizara la producción de dichos bienes. Entre los sectores que más aporte se realizan al producto interno bruto están las consideradas grandes

industrias, como lo son la agricultura, el sector manufacturero, construcción, comercio y transporte.

Adicionalmente la industria de la construcción dinamiza el sector empresarial ya que generalmente se utilizan insumos propios de cada país, lo que ocasiona la participación de diferentes sectores de servicios como los de diseño, transporte, ventas, servicios notariales, asesoría jurídica etc...y cabe destacar dicho sector aporta gran cantidad de alternativas para la inversión extranjera. Lamentablemente dicho sector está muy ligado a la estructura política y económica de cada país, es decir cualquier efecto o decisión que se tome en la economía de un país se ve directamente reflejada en la productividad del sector.

1.3. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS ECUATORIANAS EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

El sector de la construcción ecuatoriano experimentó una recuperación y luego crecimientos significativos a partir de la instauración de la dolarización. En primer lugar, la relativa estabilidad económica que le proporcionó a partir del 2000 potencio la inversión extranjera directa en el sector. Además facilitó el otorgamiento de créditos con plazos mayores, dinamizando así la oferta de créditos hipotecarios.(Jacome & Gualavisi, 2011)

El aporte de la industria de la construcción al producto interno bruto del país ha sido de gran importancia en los últimos años como se puede ver a continuación su evolución dentro de los últimos años:

Cuadro N° 1 - Valor Agregado Bruto por Industria / Producto Interno Bruto (PIB)
Tasas de variación a precios de 2007

Industrias	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agricultura	3,4	4,3	0,8	2,9	1,1	4,6	0,1
Acuicultura y pesca de camarón	17,6	1,1	3,9	3,2	18,8	16,9	13,3
Pesca (excepto camarón)	7,6	-3,9	9,8	-11,5	-3,7	5,9	3,8
Petróleo y minas	5,5	-7,5	0,0	-0,3	0,1	3,6	1,5
Refinación de Petróleo	-0,2	-2,9	8,7	4,2	-23,5	12,8	-14,0
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	4,9	4,1	9,2	-1,5	2,7	4,7	5,1
Suministro de electricidad y agua	0,0	17,1	30,0	-10,0	0,6	28,4	4,5
Construcción	4,6	1,0	8,8	2,8	4,8	21,6	14,0
Comercio	3,8	0,2	10,8	-3,9	8,1	6,0	3,0
Alojamiento y servicios de comida	7,8	2,1	5,3	8,8	7,5	13,7	8,5
Transporte	5,5	2,0	5,5	6,5	3,3	7,4	5,7
Correo y Comunicaciones	12,2	12,3	20,9	8,1	2,0	11,0	7,0
Actividades de servicios financieros	19,9	2,9	6,4	2,4	5,4	11,6	4,2
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	4,6	7,1	6,9	-3,0	5,0	6,8	5,0
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	3,0	6,3	2,0	11,5	2,2	4,7	9,3
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	4,2	4,5	5,7	7,8	0,2	4,7	6,2
Servicio doméstico	3,2	0,1	-0,6	16,4	4,2	-5,1	-12,4
Otros Servicios *	0,2	2,7	2,5	0,1	2,9	4,7	2,3
TOTAL VAB	4,6	2,0	6,2	1,6	2,6	7,6	4,9
Otros elementos del PIB	0,3	7,0	10,0	-19,7	10,8	13,9	9,7
TOTAL PIB	4,4	2,2	6,4	0,6	3,0	7,8	5,1

(*) incluye actividades inmobiliarias; y, Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORACIÓN: Rosa Yadira Guerrero

Durante la última década se ha podido notar un incremento en la producción de dicha industria por diversos factores entre ellos el hecho de que los migrantes enviaron remesas principalmente con el objetivo de tener propiedades en el Ecuador y asegurar el futuro de sus familiares y los propios. Con este aporte a la economía del Ecuador varias empresas han centrado sus esfuerzos en la producción de materias primas así como servicios relacionados a la industria, como se indicó anteriormente este es uno de los sectores de mayor vulnerabilidad ante los cambios de política económica y fiscal debido fundamentalmente a la inversión tanto interna como externa que requiere.

Las crisis económicas o la inestabilidad política afectan al sector, así como los auge económicos lo activan y dinamizan. Además debido a sus vínculos con el resto de sectores, los choques externos afectan a las industrias productoras de insumos y materiales utilizados en las construcciones.(Jacome & Gualavisi, 2011)

Otro factor de gran importancia en la actualidad es el hecho de la política económica y fiscal, que el gobierno ha adoptado durante los últimos años en la cual promueve a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda como uno de los principales objetivos estratégicos, el incrementar los mecanismos para que las familias ecuatorianas puedan acceder a una vivienda digna, con especial énfasis a los grupos de atención prioritaria, con lo cual ha contribuido a la creación de programas y bonos para la vivienda que han aportado también al crecimiento del sector de la construcción.

Las diversas facilidades que se han venido generando debido a la creación de Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, ha proporcionado a la ciudadanía un sin número de préstamos hipotecarios a bajas tasas de interés con relación a la banca privada y con plazos de hasta 25 años, en diversas ramas como prestamos para la construcción de vivienda, terminación de vivienda, remodelaciones ampliaciones y adquisiciones de terrenos así como para la construcción de oficinas y locales comerciales, los mismos que han inyectado a la económica una gran cantidad de recursos con los cuales se ha contribuido notablemente durante los últimos al sector de la construcción y por ende a los sectores alternos a este. Actualmente el BIESS se ha comprometido a mejorar sus servicios a través de la optimización del tiempo de evaluación crediticia para los solicitantes, el mismo que es contratado con empresas externas y que dura aproximadamente seis meses en ser evaluado.

En el Ecuador existen 14366 establecimientos económicos dedicados a actividades relacionadas a la industria de la construcción. (Peña & Pinta, 2012). A continuación se presenta el detalle de dichas actividades económicas:



Fuente: Censo Nacional Económico 2010, INEC
Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Durante el 2012, se otorgaron 36.617 permisos por parte de los Gobiernos autónomos Descentralizados Municipales del País, de los cuales en la región Sierra tan solo Pichincha reporta el 24.4%, en la Costa, Guayas representa el 17.4% . A nivel nacional la Sierra contribuye con el 57.9%, la Costa con el 36.1% y conjuntamente la Amazonia y la Región Insular con el 6%. (Camacho & Fraga, 2012).

De acuerdo a la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, cerca del 88% de los permisos concedidos han sido destinados a la construcción de nuevas viviendas ascendiendo aproximadamente a 32.669 permisos exclusivamente para proyectos residenciales, con ello se pretende la construcción de 106.226 viviendas, el resto para ampliaciones y reconstrucciones.

Del total de construcciones residenciales a realizarse en la región sierra la provincia con mayor cantidad de permisos de construcción otorgados en 2012, ha sido para Pichincha con un total de 18.804 concesiones, lo que ha representado el 42% de la región. En la Costa la provincia con mayor cantidad de permisos ha sido Guayas con un total de 12.133 lo que ha representado el 47% de los permisos concedidos en la región, mientras que en la amazonia se han otorgado un total de 1.631 permisos los cuales se han distribuido para Morona Santiago el 22% y Sucumbíos con el mismo porcentaje para ambas, finalmente en la región insular se otorgaron 75 permisos.

A pesar de que el sector residencial es el de mayor proporción en lo referente a edificaciones también existen otras alternativas de construcción a las cuales se les han otorgado permisos. A continuación se puede ver el número total de permisos para la construcción por propósito y tipo de obra en la provincia de Pichincha concedidos durante el 2012.

Cuadro N° 2 - Propósito de las Construcciones en Pichincha

Construcciones en Pichincha			
Tipo de Construcción	Nueva Construcción	Ampliación	Reconstrucción
Residencia para 1 Familia	5.704	312	0
Residencia para 2 Familias	515	90	0
Residencia para 3 o mas Familias	1.239	57	0
Comercial	276	40	0
Industrial	35	1	0
Edificio Administrativo Publico	4	1	0
Educación Particular	10	0	0
Educación Publica	0	0	0
Cultura	5	0	0
Complejos Recreacionales	1	0	0
Hospitales Públicos y Privados	8	1	0
Transporte y Comunicaciones	0	0	0
Iglesias, templo y afines	11	1	0
Mixta	610	2	0
Otros	16	6	0
TOTAL	8.434	511	0

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) - Edificaciones 2012

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Durante el primer trimestre del 2013, el sector de la construcción a nivel nacional alcanzo un incremento del 1.36 puntos porcentuales de acuerdo a la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador, mientras que de acuerdo a las perspectivas de crecimiento para el sector esta se estima en un 7.77 puntos porcentuales al final del 2013. (Pozo, 2013)

Actualmente, cinco industrias tienen un peso importante en la economía: agricultura (8%), petróleo (11.4%), manufacturas (12%), construcción (11%), y comercio (10%), sin embargo existe incertidumbre debido al mencionado cambio en la matriz productiva. (Villavicencio, 2013). Dicho cambio actualmente está impulsando en el área de contratación pública para los procesos de ejecución de obras de la construcción, la inclusión de los miembros de la economía popular y solidaria, así como la participación de micro y pequeños empresarios en lo referente a la subcontratación.

Es indudable que el sector de la construcción es importante en la economía y a pesar de los altos y bajos que presente la industria siempre seguirá siendo uno de los pilares dentro de la economía no solo ecuatoriana si no de todos los países.

1.4. ANTECEDENTES DE LIQUIDEZ EMPRESARIAL A NIVEL LATINOAMERICANO

Indiscutiblemente la región latinoamericana se ha caracterizado, al estar conformada por países en vías de desarrollo por un manejo limitado de los recursos económicos y financieros, en relación a las grandes potencias que manejan importantes volúmenes de recursos a nivel mundial. Sin embargo no es desconocido que durante los últimos años las economías de la región se han ido consolidando y estabilizando siendo un importante foco de atención especialmente para inversionistas.

A partir del 2008, a nivel mundial las economías de los países sufrieron una serie de percances originados por la crisis inmobiliaria originada en Estados Unidos de América, y que se extendió rápidamente por todas las economías. Inicialmente el problema se originó por la dificultad que encontraron los inversionistas al colocar sus recursos económicos en bonos del Tesoro de Estados Unidos ya que la tasa de rendimiento se bajo al 1%, significando un porcentaje mínimo de ganancia para los inversores. Sin embargo a esa misma tasa se concedían préstamos a la banca privada lo que significó un incremento en el volumen de créditos entregados por los bancos a los ciudadanos y una inyección a la economía estadounidense.

En el caso de Estados Unidos al mantener grandes cantidades de dinero, otorgaron préstamos para la adquisición de inmuebles los cuales fueron garantizados el pago a través de hipotecas. Dichas hipotecas fueron negociadas en el mercado de valores a inversionistas los cuales adquirirían estas hipotecas y recibían los pagos mensuales de dichas deudas. Para dinamizar estas operaciones y garantizar las mismas, los bancos de inversión compraron estas hipotecas y las negociaron en el mercado obteniendo importantes rendimientos. Para poder negociar estas obligaciones se las separaron en tres grupos llamados obligaciones de deudas garantizadas (Collateralized Debt Obligations), los primeros denominados como los más seguros que fueron garantizados por los bancos a través de permutas de riesgo crediticio lo cual significaba el pago de cierta cantidad de dinero en el caso incumplimiento en el pago de las cuotas del instrumento asegurado, lo que las volvía tan seguras que las calificadoras de riesgos les otorgaron calificación triple A, los de mediano riesgo que fueron calificados como triple B y los de mayor riesgo el último grupo que no obtenían calificación ni garantías de pago, pero los cuales tenían la mayor

tasa de rendimiento que las anteriores.. Se vendieron estas obligaciones de deuda a inversores, fondos de inversión, fondos de jubilación, gobiernos extranjeros y mas hasta el punto todos los involucrados obtenían buenas tasas de interés. Esto no significo un gran problema hasta que se empezó a otorgar préstamos sin garantías a personas que no cumplían requisitos mínimos para concederles hipotecas, lo que después de cierto tiempo significó que dichas cuotas ya no fueran percibidas por el banco de inversión. Al no cubrir los pagos de hipotecas, los bancos empezaron a apropiarse de dichas viviendas hasta el punto en el que existían grandes cantidades de casas sin dueños y sin gente que quisiera adquirirlas, por lo que el precio de las casas empezó a caer al haber demasiada oferta sin demanda. Al no obtener ingresos el banco de inversión ya no puede asumir los rendimientos de los inversionistas de ninguna clase, las aseguradoras tampoco pudieron cubrir el monto de las inversiones aseguradas por lo que esto implicó la quiebra de cientos de empresas de todo tipo, desde inmobiliarias locales hasta de empresas extranjeras en todo el mundo que habían invertido en estos instrumentos lo que ocasiono el colapso mundial.

A nivel latinoamericano, la crisis económico financiera ocasionada por Estados Unidos y el mal manejo de liquidez y de instrumentos financieros que lo provocaron, no afecto considerablemente a los países de la región en cierto modo debido a que aun no se encuentra desarrollado el manejo de estas inversiones y de instrumentos de crédito, por estos países. Y aunque si significo un golpe para las economías no se comparaba a los daños ocasionados en los países de otras regiones, por lo que se considera que en Latinoamérica las economías han encontrado una especie de estabilidad con buenas posibilidades de crecimiento a largo plazo. A

nivel empresarial, al manejar un sistema financiero más conservador producto de crisis y los propios antecedentes, no se ha dado la apertura necesaria para el crédito a empresas como se lo realiza en otros países, este es uno de los factores que han limitado el crecimiento de empresas locales, ya que los mismos prefieren otorgar préstamos de consumo.

1.5. LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL Y SU IMPORTANCIA

El concepto de liquidez empresarial, está estrechamente relacionado a la cantidad de dinero en efectivo que mantiene una empresa para las operaciones de la misma. Es a partir de este criterio que se han podido establecer una serie de definiciones acerca de la liquidez dentro de las organizaciones.

Se considera como la capacidad que tiene una empresa para cumplir sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. (Gitman, 2007)

En economía, la liquidez es una cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata, sin disminuir su valor. Por definición, el dinero es el activo con mayor liquidez, al igual que los depósitos en bancos. para otros elementos que no son dinero, la liquidez presenta dos dimensiones. La primera se remite al tiempo necesario para convertir el activo en dinero; la segunda es el grado de seguridad relacionado con el precio o la razón de conversión.(García, 2011)

Es el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos

o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. (Rubio, 2007)

Cual fuere el concepto que mejor se adopte, la liquidez empresarial siempre tendrá que ver con el manejo de las cuentas de efectivo y de su adecuada gestión dentro de las organizaciones.

1.5.1. Importancia del Manejo de Liquidez Empresarial

Entre los principales objetivos que las empresas persiguen a corto plazo son la generación de niveles de rentabilidad adecuados en relación a la inversión realizada y generar el dinero suficiente para cancelar las obligaciones a corto plazo que mantiene la empresa y este objetivo se consigue a través de un óptimo manejo de la liquidez de las empresa. Las decisiones a largo plazo determinan la estructura financiera empresarial.

Las empresas durante la ejecución de sus actividades, requieren realizar una serie de transacciones que implican movimientos de efectivo, como pagos a proveedores, salarios, gastos operacionales, pagos de impuestos los mismos que deben ser considerados como desembolsos económicos que tienen que hacer las empresas.

El problema se genera cuando al realizar los desembolsos no se cuenta con una apropiada planificación que le permita a la misma contar con un nivel adecuado de efectivo, lo que obliga a la Alta Gerencia y los demás

directivos encargados de la liquidez de la empresa, a tomar decisiones en base a la información proporcionada ya sea por el contador, el tesorero, el Jefe de Ventas y Administrativos, para solventar estos problemas, los cuales muchas veces implican reducción de costos y gastos operacionales, reducciones en plazos en cuanto a créditos a los clientes, lo cual generalmente son soluciones a corto plazo. El inconveniente surge cuando se tienen que pagar el impuesto a la renta, en términos de efectivo, así como los derechos de participación de las utilidades a los trabajadores y a los accionistas el pago de sus dividendos cuando el monto de utilidad que se generó en el ejercicio fiscal no refleja lo que la empresa posee en sus cuentas bancarias, lo que ocasiona un desfase y pone en apuros a la administración financiera de la empresa.

La fuente primordial de ingresos de efectivo, son las ventas y su adecuada recuperación lo que le permite a las empresas manejar fondos de dinero en efectivo para cancelar a diario sus obligaciones, es aquí en donde surge la necesidad de contar con una adecuada planificación, ejecución y control tanto de ingresos como de egresos para alcanzar un equilibrio en todas estas operaciones.

Un adecuado manejo de los recursos de la empresa le significa grandes ahorros a los inversionistas que pudiendo optimizar sus cuentas del circulante y resolver los problemas internamente buscan alternativas externas que si bien solucionan los problemas de liquidez en ese momento, al final implican costos y gastos que aunque sean aparentemente

insignificantes, se pueden destinar a mejores alternativas y optimizar la situación económico financiera de la empresa, brindarle estabilidad y sobre todo mantener el manejo de recursos propios. Lo ideal sería poder alcanzar un equilibrio que permita tener la mínima cantidad de dinero ocioso en las cuentas realizando inversiones con el excedente pero sin que esto provoque un perjuicio a la liquidez de la empresa y por el lado contrario al tener déficits, lograr tener el disponible necesario en el momento adecuado para hacer frente a las obligaciones.

1.6. ALTERNATIVAS TRADICIONALES DE SOLUCIÓN A PROBLEMAS DE LIQUIDEZ

Usualmente las empresas han utilizado los balances y análisis financiero como herramienta para determinar la situación de liquidez de las empresas y sobre esos resultados tomar medidas correctivas, principalmente enfocadas a corto plazo para solventar los pagos a proveedores, pagos de nomina, obligaciones tributarias y de mas. Entre estas medidas podemos determinar las detalladas a continuación:

1.6.1. Generación de Préstamos de Corto y Largo Plazo

Una de las alternativas tradicionales a las que recurren las empresas para solventar sus problemas de liquidez son la contratación de préstamos a corto y largo plazo con instituciones financieras, significando esto un costo financiero para la entidad, lo cual lo justifica a través de el pago a tiempo a

sus proveedores, empleados o simplemente para cubrir las necesidades operativas de fondos.

Sin duda no todas las empresas están en capacidad de acceder a un préstamo en el sector financiero ya que inciden una serie de factores los cuales determinan entre otras cosas la accesibilidad al crédito, el monto, el plazo de tiempo y condiciones sobre las cuales se concederán dichos créditos y la tasa de interés que se le va a generar.

Entre los principales factores a considerar están el motivo del crédito, ya que no es lo mismo otorgar un préstamo para cubrir el capital de trabajo permanente de una empresa o para cubrir un capital estacional producto de temporadas altas que el tipo de negocio presente. Así como no es lo mismo otorgar un préstamo para la realización de inversiones de capital que desee hacer una empresa.

Las instituciones financieras se encargan de realizar los estudios correspondientes para la concesión de créditos las empresas en los cuales implican estudios de capacidad de pago a través de flujos de caja de la operación de la empresa solicitante, el análisis de sus estados financieros, el historial crediticio tanto de la empresa como persona jurídica solicitante, como la de cada uno de los miembros que la conforman, y en ciertos casos las instituciones financieras solicitan una garantía por el monto del préstamo.

Una vez que se hayan cumplido todos los requisitos solicitados por la entidad financiera, se le concede el crédito a las empresas lo que en la práctica significa un esfuerzo importante para las empresas solicitantes ya que muchas veces incurren en costos adicionales ya que requieren el efectivo de manera inmediata y estos procesos pueden durar cierto tiempo y con grandes posibilidades de que se les rechace la solicitud realizada.

1.6.2. Reducciones en Cuentas de Costo y Gastos

Otra de las medidas generalmente adoptadas por las empresas como alternativa para mejorar la liquidez de la empresa es la reducción de costos y gastos, lo que implica eliminación de puestos de trabajo, reducción en gastos de publicidad, cambio de proveedores de materia prima de menor costo y por ende implican la reducción de la calidad de los productos. Así como la adopción de alternativas de pronta recuperación de cartera disminuyendo los plazos de crédito a clientes, o excesos de descuentos en pronto que afectan a largo plazo los ingresos de la empresa.

1.6.3. Sobregiros Bancarios

Esta es una medida tradicional adoptada por las empresas a corto plazo, cuando debido a la falta de efectivo en las cuentas bancarias y a la necesidad de pago de las obligaciones contraídas con terceros, se presenta un sobregiro en las cuentas bancarias por cuanto no existe la disponibilidad de fondos requeridos por la institución lo que implica un sobrecargo de intereses

generados por parte de la institución bancaria. Existen sobregiros ocasionales los cuales poseen una tasa de interés determinada calculada sobre el monto del valor del sobregiro el mismo que generalmente es más alto que el del sobregiro contratado, y los sobregiros contratados que son parte de los productos que ofrecen las instituciones bancarias sobre los cuales se cobra una comisión por adelantado sobre el monto del sobregiro contratado.

1.6.4. Incremento de Aportes de Socios

Como una de las medidas extremas adoptadas por las empresas, se encuentra el incremento de aportes de socios o a su vez el incremento de un socio el mismo que inyecta liquidez a la misma. Esta medida se considera como superficial debido a que intenta corregir serios problemas de liquidez dejando de lado el origen del mismo. Adicionalmente es complicado que los socios de una empresa accedan a realizar un aporte importante económico en la misma proporción para que los porcentajes de participación continúen siendo los mismos, lo mismo sucedería con el incremento de un socio nuevo por lo que esta medida se considera un tanto lejana para las organizaciones.

1.6.5. Factoring

El factoring es un producto financiero utilizado por las empresas con el fin de incrementar la liquidez de la misma. El proceso consiste en que una empresa es dueña de papeles comerciales especialmente facturas y se las

vende a una empresa con la finalidad de que la misma realice las gestiones de cobro, es decir consiste en la venta de cartera a cambio de una comisión, lo que genera una notable disminución en el tiempo de recuperación de la cuenta pendiente. Existen variedades de tipos de factoring los cuales básicamente dependen de la actividad económica y necesidad de los clientes. Entre los principales beneficios que se obtiene producto de estas operaciones esta la eficacia en los cobros y la disminución del tiempo de las cuentas por cobrar lo que significa un mejor manejo del circulante de la empresa, se cuenta con recursos antes de lo programado y se puede contar prácticamente con los recursos propios de la empresa en lugar de recurrir al endeudamiento. Sin embargo el costo financiero que implica la comisión que se concede a las empresas es muy alto en relación a las tasas de interés que se conceden para los créditos, adicionalmente estas empresas también realizan estudios pormenorizados para determinar la factibilidad de cobro de las cuentas y dependiendo de eso determinan la calidad de las cuentas por cobrar del solicitante. Adicionalmente las empresas que realizan factoring no reciben documentos cuya recuperación sea considerada de largo plazo, es decir más de 180 días, lo cual es un gran limitante para el desarrollo de estas operaciones.

1.6.6. Movimientos de Capital de Trabajo

Uno de los factores de mayor influencia en el proceso de liquidez a nivel empresarial se encuentra en el adecuado manejo del capital de trabajo, este debido al movimiento de cuentas del circulante, provoca cambios en el ciclo

de efectivo de la empresa los cuales a su vez se traducen en una mayor o menor cantidad de recursos necesarios para las operaciones de la empresa. El problema radica en que las cuentas por pagar así como los inventarios generalmente se encuentran manejados por las gerencias operativas, mientras que lo relacionado al área de créditos a clientes son manejados por áreas como marketing, lo cual provoca un desbalance ya que cada uno trata de implementar mejores prácticas en las mismas y se generan cambios en el ciclo de efectivo que muchas veces no son los más óptimos.

Es precisamente la mayor necesidad de fondos la que puede comprometer la liquidez de la empresa en el corto plazo. Dado que los componentes de capital de trabajo provienen de secciones a corto plazo del balance general, es común cometer el error de pensar que los recursos necesarios para su financiamiento serían de corto plazo (Sanz, 2012). Se entiende que el capital de trabajo en la empresa es una necesidad permanente, debido a que se lo utiliza en la adquisición de nuevo inventario así como para usarlo en nuevas cuentas por cobrar excepto cuando existen periodos que se necesitan mayores cantidades de fondos debido a sucesos estacionales. Es por esto que las empresas en su afán de mantener el control de la liquidez juegan con el periodo de cuentas por cobrar, por pagar y los tiempos de permanencia del inventario con la finalidad de liberar recursos y optimizarlos.

1.7. LA LIQUIDEZ DENTRO DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

El manejo de la liquidez está estrechamente relacionado con todas las estrategias tanto a corto como largo plazo, debido a que esta proporciona los recursos necesarios para el desarrollo de las diversas actividades planificadas. Sin duda este juega un papel importantísimo dentro del establecimiento de los objetivos principales como hacia dónde quiere llegar la empresa, y como lo va a lograr. Una vez que se definen los planes estratégicos se promueven planes de acción detallados que impliquen presupuestos sobre los cuales se va a invertir los fondos esto se puede identificar en los flujos de caja los ingresos y egresos o condiciones de financiamiento requeridas para el cumplimiento de los objetivos planteados.

1.8. LIMITACIONES DE INFORMACIÓN ACERCA DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL

Generalmente las empresas para poder identificar los problemas de liquidez recurren al análisis financiero de las cuentas del balance, gracias al cálculo de los índices financieros de liquidez propiamente, los cuales reflejan a través de una relación matemática determinan si la empresa está o no en capacidad de cubrir las obligaciones adquiridas con terceros. Pero dicha información solo proporciona una referencia para los administradores y financieros ya que no se puede identificar a ciencia cierta cuál es el origen del problema de liquidez que afecta a la empresa. Adicionalmente muchas veces dichos indicadores pueden no reflejar la verdadera situación de liquidez por la que atraviesa la empresa debido a la metodología utilizada por la misma, es decir a la base de la información con la que se trabaja.

Debido a esta falta de información veraz y oportuna que se genera los gerentes financieros y administradores se ven obligados a tomar decisiones en base de cálculos y a su propio criterio lo cual implica una incertidumbre relacionada a si las medidas adoptadas realmente han contribuido a mejorar la liquidez de la empresa.

1.9. SÍNTOMAS DE PROBLEMAS DE LIQUIDEZ EMPRESARIAL

De acuerdo a lo señalado por el autor Wilson Mariño, existe una serie de características que identifican si una empresa se encuentra con problemas de iliquidez, las cuales se pueden considerar como etapas que una empresa atraviesa antes de considerarse en una situación insostenible. A continuación se describen las más importantes de cada etapa.

1.9.1 Etapa Primaria de Iliquidez

- Reducción de la rentabilidad mensual
- Aumento de los saldos de inventarios
- Disminución de fondos para cancelar obligaciones de corto plazo
- Pago parcial de las facturas de los proveedores
- Aumento de la antigüedad de las cuentas por pagar
- Problemas para el pago de remuneraciones
- Aumento de reclamos de los clientes por productos o servicios de menor calidad
- Retrasos en la entrega de inventarios a puntos de venta o al cliente final
- Acceso a sobregiros bancarios permanente

- Retraso en el pago de obligaciones fiscales
- Se suprime rubros como publicidad y similares

1.9.2 Etapa Profunda de Iliquidez

- Aumento de la perdida mensual contable
- Reducción sustancial de las ventas
- Flujo de Fondos Operativo de la empresa es negativo
- Solicitudes de refinanciamiento con proveedores o convenios de pago
- Aumento de gastos operacionales en relación a las ventas
- Se mantienen los sobregiros bancarios
- Los proveedores exigen el pago antes del despacho del producto
- Refinanciación de créditos bancarios
- Reducción de costos y gastos
- Restricción por parte de los bancos para el acceso a créditos
- Se busca vender activos fijos
- Comunicados y multas por parte de instituciones fiscales referentes al no pago de obligaciones.

1.9.3 Etapa Crítica de Iliquidez

- Las pérdidas son mayores a las reservas patrimoniales
- Los proveedores dejan de despachar productos
- Los clientes dejan de comprar debido a falta de inventarios o producto
- Se deteriora la credibilidad de la empresa

- Se busca financiamiento por parte de otros medios
- Se reducen significativamente los márgenes de ganancia
- El Cash Flow no se hace positivo ni con un crédito bancario
- La Alta Dirección intenta convencer a los prestamistas que la empresa es viable y puede recuperarse.

1.10. CAUSAS DE PROBLEMAS DE LIQUIDEZ

Dentro de los principales problemas de liquidez que afectan a las empresas se pueden identificar ciertos factores que provocan este síndrome, de entre las cuales se pueden determinar como los de mayor incidencia los provocados por problemas de recuperación de cartera de corto plazo, esto se ha producido debido a que las empresas en su afán de captar mayor cantidad de clientes han otorgado más créditos de los cuales se pueden afrontar los costos hasta que se produzca su recuperación.

Otro de los factores de mayor incidencia es el mal manejo de los créditos bancarios que muchas veces son utilizados para la generación de beneficios a largo plazo como la adquisición de mayores cantidades de inventarios los mismos que se traducen en una mayor cantidad de producción la misma que si no va acorde a la demanda del mercado implica altos costos. En ciertas ocasiones el crédito solicitado no compensa los beneficios que la empresa obtiene, frente al costo de haberse endeudado ya que esto afecta en forma global a la situación de la misma.

Otro de los factores que afecta a las empresas es la inadecuada planificación en la adquisición de inventarios, un alto índice de inventarios no relacionado con un

incremento de ventas significa altos costos sin recuperación de la inversión y costos incrementales como los de almacenamiento del inventario este es un grave problema que afecta notablemente la situación de liquidez de la empresa.

La disminución de las ventas por periodos largos de tiempo es uno de los factores más importantes a los que se debe poner vital atención ya que es la principal fuente de ingresos de la empresa y con estos recursos se puede mantener las operaciones de la misma, una disminución de este tipo debe ser tomada en cuenta con la importancia del caso ya que es una de las primeras fases para la presentación de problemas de liquidez, identificar sus causas y tomar las medidas adecuadas para sobrellevarla.

El mal manejo de los gastos administrativos también puede provocar serios problemas de liquidez cuando las empresas empiezan a incurrir en gastos desmesurados en proporción a las ventas que obtiene la empresa, es decir incrementos en sueldos o comisiones las cuales son producto de ventas esporádicas y no se realiza un adecuado impacto de los incrementos que se realicen.

En ciertas ocasiones no se realiza una óptima planificación en cuanto a ampliaciones de la empresa o generación de nuevos productos, que implican costos y gastos extras, estos no muchas veces no son considerados lo que genera importantes variaciones de niveles de dinero que si no son controladas puede significar grandes pérdidas o disminuciones de rentabilidad a fin de soportar dichos cambios.

1.11. ESTRATEGIAS PARA NO INCURRIR EN RIESGOS DE LIQUIDEZ

Una vez identificados los principales factores que provocan iliquidez en las organizaciones, se pueden establecer una serie de estrategias claves para reducir este riesgo como los detallados a continuación:

- Aumento de los activos circulantes de la empresa, especialmente de los de efectivo, a través de la venta de activos que ya no generan el valor suficiente para la empresa.
- Reestructurar los pasivos a largo plazo
- Adelantar los cobros y retrasar los pagos en la medida de lo posible
- Establecer un control continuo de los volúmenes que maneja la tesorería
- Invertir los exceso de dinero en alternativas rentables siempre y cuando la situación de la empresa lo permita.
- Establecer mecanismos de control y previsión de saldos

2. MODELO DE GESTIÓN DE LIQUIDEZ CENTURIA

2.1. ANTECEDENTES DEL MODELO DE GESTIÓN DE LIQUIDEZ CENTURIA

El Modelo de Gestión de Liquidez Centuria propuesto por el Autor Wilson Mariño, surge de las diversas experiencias adquiridas por el autor en su paso por empresas a nivel nacional e internacional. En Latinoamérica gran parte del sector productivo se centra en las pequeñas y medianas empresas por cuanto se ha detectado un problema en común, el manejo ineficiente del efectivo que poseen pues siendo estables en sus operaciones, estas se quedan sin fondos suficientes en las cuentas para cumplir sus obligaciones diarias, por lo que han tenido que recurrir a créditos bancarios y sobregiros en el mejor de los casos.

El modelo de gestión de liquidez centuria proporciona una metodología para el adecuado manejo del efectivo, optimizando los recursos y el tiempo de uso de los mismos, proporcionando a los gerentes la información necesaria para una toma de decisiones rápida y oportuna, ya que usualmente se tiene que esperar la generación de los estados financieros que aunque sea mensual se presenta con retrasos por el departamento contable ya sea por la serie de ajustes que se realizan o por cualquier otra razón, lo que resta los planes de acción que se puedan tomar frente a un problema de liquidez durante ese lapso de tiempo. Este modelo analiza profundamente las cuentas que están directamente relacionadas con el manejo del efectivo de la empresa y propone pautas para mejorar el manejo de las mismas,

partiendo básicamente del nivel de ingresos y egresos que se generan en sus cuentas bancarias.

De acuerdo a lo señalado por el autor, existen cuatro pasos para poder mejorar la gestión de liquidez de las empresas, el primero es el diagnosticar los problemas de liquidez a través de nuevas herramientas como el Estado de Liquidez, Matriz comparativa de resultados y liquidez, Matriz de Liquidez etc...Posteriormente el modelo plantea técnicas y métodos para el óptimo manejo de las principales cuentas que manejan el balance. Posteriormente se realiza la evaluación de indicadores estratégicos y de gestión para ser incluidos dentro de la planificación estratégica de la empresa.

2.2. PRINCIPIO DE CAJA PARA CONTROLAR LA LIQUIDEZ

El principio de caja parte básicamente de la iniciativa de realizar el registro de los ingresos y egresos cuando estos suceden, es decir cuando existen movimientos de efectivo, independientemente de las normas contables. Las microempresas han ido manejando este esquema el cual les permite tener una evaluación a tiempo real de sus operaciones, es decir la diferencia entre sus ingresos y egresos se manifiesta directamente como la utilidad percibida por la misma.. Así mismo este proceso permite conocer con certeza la disponibilidad de efectivo con la que la empresa cuenta para financiar sus operaciones futuras y necesidades de liquidez.

Otro beneficio es que permite evaluar la eficiencia en sus operaciones y los movimientos a través del dinero que tiene en sus cuentas bancarias, ya que el

mismo que es el fondo utilizado por la empresa para cubrir las obligaciones con terceros y si está alcanzando el rendimiento esperado. La cuenta bancaria de la empresa es la mejor herramienta con la que esta, puede contar para tomar decisiones referentes a la liquidez porque en cierta forma es la cifra real con la que la empresa cuenta pues independientemente de los índices de gestión que mantenga, el efectivo y sus movimientos reflejan la verdadera realidad de la misma.

Es por esto que este principio es fundamental para poder evaluar la liquidez de la empresa y sirve como elemento primordial para la planificación, gestión, evaluación y control de la misma.

2.3. ESTADO DE LIQUIDEZ

Partiendo de la metodología utilizada para la elaboración del Estado de flujo de efectivo, el mismo que contiene cuentas sujetas a ajustes contables, nace esta nueva herramienta incorporada por el modelo de gestión de liquidez centuria, que basándose en el mismo formato de segregación que se usa para la elaboración del estado de Flujo de efectivo, es decir actividades de operación, financiamiento e inversión, parten de los datos históricos y reales reflejados por el movimiento bancario que tienen las cuentas de la empresa. Según el autor este mecanismo al reflejar las entradas y salida de efectivo en el periodo permite identificar claramente la utilización el Principio de Caja.

La gran diferencia se fundamenta en el origen de los datos con los cuales se prepara esta nueva herramienta. Mientras que el Estado de Flujo de Efectivo se toma las variaciones de las diferentes cuentas del Balance General y el Estado de Resultados, el Estado de Liquidez es preparado directamente de la cuenta contable denominada bancos. (Mariño, 2013)

El análisis profundo de los movimientos de la cuenta de bancos permitirá a la empresa tener una idea lo más cercana a la verdad de la situación de la empresa y podrá determinar, si con el volumen de efectivo que maneja va a poder solventar las necesidades que se le presenten y cubrir también todas sus obligaciones, con proveedores, empleados, tributarias incluso con los accionistas para el pago de dividendos.

La metodología señala que se debe separar el financiamiento que la empresa recibe por organismos externos como instituciones financieras y los ingresos originados en los socios o accionistas, ya sea directamente o mediante préstamos de empresas relacionadas. Ya que evidentemente los intereses generados por organismos externos implican un costo mayor que el de financiamientos internos. Es así estructuralmente que el estado de liquidez se presenta de la siguiente forma:

Cuadro N° 3 - Estado de Liquidez

<i>Empresa ABC</i>	
<i>Estado de Liquidez</i>	
<i>Período</i>	
MOVIMIENTOS OPERACIONALES	
(+/-) Cobros realizados y pagos a proveedores de costos	
(=) <i>Ganancia Bruta de Liquidez</i>	
(+/-) Movimientos Operacionales Fijos	
Gastos Administrativos, Vtas, Impuestos y otros	
(=) <i>Flujo de Fondos Operacional</i>	XXXX
MOVIMIENTOS DE INVERSIÓN	
(+/-) Pagos actividades de inversion, adecuaciones etc...	
(=) <i>Flujo de Fondos de Inversión</i>	XXXX
MOVIMIENTOS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO	
(+/-) Movimientos Financieros Externos	
(=) <i>Flujo de Fondos de Financiamiento Externo</i>	XXXX
MOVIMIENTOS DE FINANCIAMIENTO INTERNO	
(+/-) Movimientos Financieros Internos	
(=) <i>Flujo de Fondos de Financiamiento Internos</i>	XXXX
FLUJO NETO DE FONDOS DEL PERÍODO	XXXXX
<i>SALDO INICIAL DE FONDOS DISPONIBLES</i>	XX
<i>SALDO FINAL DE FONDOS DISPONIBLES</i>	XXXX

Fuente: Modelo de Gestión de Liquidez Centuria

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Los movimientos operacionales, reflejan la efectividad de las operaciones que realiza la empresa en el giro mismo del negocio, es decir si en realidad está generando dinero. En primera instancia se evalúa la Ganancia Bruta de Liquidez, que se obtiene producto de la diferencia de los cobros realizados a clientes y los pagos a proveedores del costo de ventas. Luego de determinar dicha relación se disminuyen rubros administrativos, ventas y demás productos del giro del negocio para así obtener el Flujo de Fondos Operacional. Lo ideal sería que las empresas tengan un flujo operacional lo más positivo posible ya que de lo contrario se tendría un claro problema de liquidez el cual debe ser solucionado de suma urgencia.

En cuanto a los movimientos de inversión al igual que al elaborar el Estado de Flujo de Efectivo, se consideran los valores que la empresa ha invertido en activos no operativos como inversiones permanentes, activos fijos, software etc, los mismos que son de vital importancia para la empresa ya que de las decisiones de financiamiento para su adquisición se derivan los efectos en mayor o menor grado a la liquidez de la empresa, La principal diferencia que se encuentra en el Estado de Liquidez, es que en el mismo se registran solo los ingresos y desembolsos realizados por la entidad a la fecha del análisis, por lo que si se adquiere una maquinaria con un crédito directo por parte del proveedor este debe ser registrado por el monto proporcional mensualmente que la entidad haya entregado como parte de pago al proveedor. En el caso de que el mismo haya sido adquirido con un préstamo bancario este debe ser registrado como activo de inversión por el monto total y también en la parte de financiamiento como un ingreso de efectivo.

En cuanto a los Flujos de Fondos de Financiamiento Externo se considerarán los movimientos de efectivo realizados que estén en relación directa con instituciones financieras, esto permitirá determinar el grado de endeudamiento externo que tiene la empresa. Se debe considerar que para el Estado de Liquidez se debe detallar lo más posible cada una de las cuentas a fin de poder realizar un mejor análisis.

Para el análisis de los Flujos de Fondos de Financiamiento Interno se deben considerar los movimientos efectuados relacionados con ingresos y egresos provenientes de los socios o accionistas, la alta administración, así como movimientos con empresas relacionadas e incluso los efectuados con los empleados de la empresa, esto con la finalidad de poder establecer la efectividad del manejo de

los recursos ya que muchas veces se destinan fondos operacionales para cubrir los requerimientos de efectivo de socios.

Finalmente se realiza la sumatoria de los diferentes rubros del Estado de Liquidez con la finalidad de establecer el Flujo Neto de Fondos del Período, que se traduciría en la cantidad de dinero en efectivo generada por la empresa en el desarrollo de sus operaciones durante el periodo de análisis, a esto se le suma el saldo inicial de la cuenta de efectivo que tenia la entidad para así determinar el saldo final de fondos disponibles que representaría el monto con el que finalizaría el periodo la entidad.

2.3.1. Principios para la Elaboración del Estado de Liquidez

Conforme lo establecido por el autor se deben considerar una serie de principios para la elaboración del estado de Liquidez los mismos que sirven para poder identificar claramente cuales movimientos deben ser considerados para el estado de liquidez y cuáles no.

2.3.1.1. Principio de Caja

Una vez definido el principio de caja, el mismo que considera el registro de las cuentas al momento en el que sucede un movimiento de efectivo, para elaborar el Estado de Liquidez se aplica el mismo criterio es decir obviamente quedarían excluidas las cuentas relacionadas a depreciaciones que no implican salida de efectivo, así como amortizaciones, provisiones de cuentas etc...En cuanto a los

ingresos contablemente se registran las ventas al momento de la salida de la mercadería o prestación del servicio como lo establecen las Normas Internacionales de Información Financiera, no necesariamente al momento de la facturación. Aquí es donde surge un problema debido a que contablemente se ha realizado una venta lo que incrementa tanto las ventas como el costo de ventas del periodo, poniendo a la empresa de cierta forma en mejor posición al finalizar el periodo de corte para los reportes. Cuando las empresas otorgan crédito estos ingresos se ven reflejados al mes siguiente lo que implica que se ha dejado de percibir estos recursos económicos durante un periodo, lo mismo sucede con el pago a los proveedores, estas operaciones no deben ser consideradas al momento de elaborar el Estado de Liquidez.

2.3.1.2. Oportunidad del Registro Contable

Este principio se fundamenta en el criterio de que todas las transacciones deben ser registradas en el momento en el que existen movimientos en la cuenta bancaria de la entidad, es decir registrar e identificar los depósitos de cuentas por cobrar inmediatamente después de que haya ingresado el dinero a la cuenta bancaria de la empresa, de igual forma sucedería con los egresos. De esta forma la gerencia podrá tener la información exacta al día siguiente del suceso de los movimientos lo que proporciona el tiempo ideal para la toma de decisiones oportunas por parte de la misma. De lo contrario

la empresa tendría que esperar al final del periodo cuando presenten la conciliación bancaria para poder determinar cuántos depósitos se han realizado y el nivel de egresos que se han realizado. Este principio es de gran importancia para la elaboración del Estado de Liquidez ya que le proporciona la información básica para su realización.

2.3.1.3. Período y Oportunidad de Elaboración

Debido a que el registro de las transacciones efectuadas por los movimientos bancarios es diario, se entendería que el Estado de Liquidez podría ser elaborado diariamente, pero esto implicaría sin duda reducción de las tareas que ya realiza el personal operativo de la empresa, descuadras en el tiempo de los mismos y no sería de mayor utilidad ya que la gerencia no va a poder chequear los mismos diariamente debido a sus múltiples ocupaciones, por lo que es recomendable que se emita el estado de liquidez con cortes mensuales así de esta manera se podrán realizar mejores comparaciones en niveles tanto de movimientos operacionales, de inversión como de financiamiento en las diversas etapas del ciclo económico contable de la empresa.

2.3.2. Fuente de Elaboración del Estado de Liquidez

Para la elaboración del Estado de Liquidez, se mencionó que la información a utilizar es la obtenida por el extracto bancario de las cuentas que mantiene la entidad, así esta puede saber exactamente los recursos con los que cuenta a la fecha de corte en la que se realice el análisis. Esta información al no estar sujeta a ajustes contables puede proporcionar cifras reales con las cuales se van a elaborar las estrategias financieras para la entidad, sin embargo de acuerdo a la experiencia del Autor del Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, se debe considerar la información que proporciona la conciliación bancaria que elabora la entidad ya que en la misma se van a reflejar las cifras correspondientes a los cheques girados y no cobrados y notas de crédito que evidentemente afectan a la liquidez de la empresa en un corto plazo, por ende es imprescindible que se incluya esta información en el proceso de elaboración del Estado de Liquidez, adicionalmente es fundamental que la empresa establezca una fecha de corte similar con la que se puedan realizar comparaciones y determinar los saldos y variaciones de montos con los que la entidad va a trabajar a fin de poder establecer las mejores estrategias financieras.

2.3.3. Proceso de Elaboración

Para la elaboración de Estado de Liquidez se debe considerar el análisis de los siguientes aspectos:

- ✓ Identificación de las cuentas bancarias de la Empresa
- ✓ Obtención del mayor contable de cada cuenta bancaria
- ✓ Extraer los mayores de todas las cuentas bancarias y consolidarlas
- ✓ Clasificar los movimientos de efectivo (Ingresos y Egresos), en movimientos operacionales, de inversión o financiamiento interno y externo
- ✓ Unificar la información y emitir el estado de liquidez

Una vez que se cuenta con la información proveniente de los pasos mencionados, la entidad debe realizar el análisis correspondiente a fin de emitir un criterio sobre la posición de liquidez que se tiene y tomar las medidas preventivas y correctivas pertinentes.

2.4. MATRIZ COMPARATIVA DE RESULTADOS Y LIQUIDEZ

Según el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, es necesario realizar la comparación entre el nivel de liquidez de una empresa y el alcance de los niveles de rentabilidad de la misma.

"Es importante realizar una comparación entre la rentabilidad obtenida de la Contabilidad y los movimientos de fondos incluidos en el Estado de Liquidez, a fin de determinar diferencias importantes que podrían afectar a la liquidez de una empresa" (Mariño, 2013).

Para este efecto el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria propone la elaboración de la Matriz Comparativa de Resultados y Liquidez la misma que se detalla a continuación:

Cuadro N° 4 - Matriz Comparativa de Resultados y Liquidez

Empresa ABC

Matriz Comparativa de Resultados y Liquidez

Período

Estado de Resultados Integral		Estado de Liquidez		Diferencias
Movimientos de Operación				
Ventas	xxxx	Cobros Realizados	xxxx	xxx
		Menos Iva Cobrado	xxx	
Total Ingresos	xxxx	Cobros Netos	xxxx	
Costo de Ventas	xxx	Pagos a Proveedores	xxxx	xxx
		Menos Iva Pagado	xxx	
Total Costo de Ventas	xxx	Pagos Netos	xxxx	
Utilidad Bruta en Ventas	xxxx	Ganancia Bruta en Efectivo	xxx	xxx
Gastos de Ventas	xxx	Pago por Gasto de Ventas		xxx
		Menos IVA	xxx	
Gastos Administrativos	xxx	Pago por Gastos Administrativos		
		Menos IVA	xxx	xxx
Depreciación - Amortización-	xx			xx
Provisiones		Pago de Impuestos al Fisco	xxxx	xxxx
Utilidad Operacional	xxx	Flujo de Fondos Operacional	xxxx	xxxx
Movimientos de Inversión				
		Compras de Activos	xxx	
		Flujo de Fondos Inversión	xxx	xxx
Movimientos de Financiamiento Externo				
Gasto Financiero	xxx	Ingreso por préstamos	xxx	xxx
		Pago Servicios Bancarios	xx	xxx
Gasto Financiero	xxx	Flujo de Fondos Fin. Externo	xxx	xxx
Movimientos de Financiamiento Interno				
		Dividendos Pagados	xxx	xxx
		Flujo de Fondos Fin. Interno	xxx	xxx
Utilidad Neta	xxx	Flujo de Fondos Neto	xxx	xx

Fuente: Modelo de Gestión de Liquidez Centuria

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Hay que considerar que cada empresa tiene su propia estructura con lo cual va a requerir la inclusión de cuentas a esta Matriz, la cual puede ser adaptada a las necesidades de cada entidad. Sin embargo la misma debe estar lo más detallada posible a fin de poder establecer con claridad las diferencias encontradas; En cuanto

a los movimientos no operacionales del Estado de Resultados Integral, estos pueden ser incluidos dentro de los movimientos de inversión o financiamiento ya sea interno o externo dependiendo del criterio de la entidad.

Para la elaboración de esta Matriz, es necesario realizar la comparación de los movimientos de Operación, con los movimientos del estado de Resultados Integral Operacionales, para así determinar la diferencia que básicamente se centra en el registro del IVA en Ventas y el IVA en Compras en los cobros de clientes y pagos a proveedores, con esto el Estado de Liquidez, pretende identificar en el caso de las ventas el nivel de ingresos que ha percibido la entidad por este concepto, es decir identificar si existió una adecuada recuperación de cartera producto de dichas ventas, así como los desembolsos realizados frente al registro del costo de ventas de la empresa, los cuales pueden reflejar problemas en cuanto a acumulación excesiva de inventarios, cuentas por pagar a proveedores con periodos desfavorables para la empresa y otros problemas que deben ser diagnosticados al analizar estas diferencias. Sobre las divergencias entre cuentas de gastos se puede establecer formas de pagos diferidas o pagos de obligaciones contraídas con anterioridad y que en el periodo actual son asumidas, finalmente lo que se busca es encontrar el origen de cada una de estas diferencias para así identificar con mayor claridad hacia donde se han ido los recursos económico operacionales que la entidad generó y que están reflejados en el Estado de Resultados Integral frente a los movimientos de fondos efectuados.

En cuanto a los movimientos de inversión la principal diferencia se concentra en que los desembolsos que la empresa realiza en estas actividades no se ven

reflejados en el Estado de Resultados Integral, ya que no representa ningún ingreso o egreso por ende estos movimientos afectan directamente al Estado de Situación Financiera de la empresa, sin embargo si representa una afectación directa a la liquidez inmediata de la empresa ya que implica movimientos de efectivo a corto plazo para procurar beneficios a largo plazo. Aquí se puede evaluar la toma de decisiones empleadas para la adquisición de estos activos de inversión.

Los movimientos de financiamiento externo, reflejan los ingresos y desembolsos que ha realizado la empresa con instituciones financieras o inversiones temporales, al realizar la comparación correspondiente entre lo registrado en el Estado de Resultados y el Estado de Liquidez, la principal diferencia radica en que el Estado de Resultados Integral solo considera el pago de intereses producto de préstamos bancarios, mientras que el Estado de Liquidez, considera el pago de intereses como el de Capital.

En referencia a los movimientos de financiamiento interno, que son las operaciones efectuadas con los socios o accionistas de la empresa, en cuanto a pagos de dividendos o financiamiento por parte de estos, movimientos de efectivo con empresas relacionadas o con empleados de la entidad, siempre va a existir diferencia ya que estos son movimientos considerados solo por el Estado de Liquidez, ya que afectan a la solvencia de la empresa por ende siempre va a aparecer como un rubro aislado sin ninguna cuenta para comparar en el Estado de Resultados. Aquí se puede determinar al utilizar estos recursos la empresa obtendrá algún beneficio producto de estas operaciones o por el contrario solo se está afectando la liquidez de la misma.

Al finalizar esta serie de comparaciones se podrá identificar las diferencias en cada uno de los movimientos que la empresa ha generado en su ciclo operacional, con esta información se podrá tener una idea clara, de hacia donde están yendo los recursos que la empresa ha generado y así en primer lugar diagnosticar sus problemas de liquidez y poder tomar las primeras acciones correctivas frente a los mismos.

2.5. MATRIZ DE LIQUIDEZ

Evaluar la situación de liquidez de una empresa requiere la utilización de diversas herramientas que permitan identificar los potenciales problemas de la misma. Es por esto que mucha de la información proporcionada por los Estados Financieros y los productos obtenidos del análisis de los mismos a través del cálculo de índices financieros, es muchas veces limitante ya que si bien aporta a la organización parámetros para la toma de decisiones, muchos de estos datos contienen información que metodológicamente no debería incluirse al momento del análisis de liquidez como lo son las cuentas de inventarios o la cartera vencida, es por esto que el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria ha desarrollado una herramienta para el análisis a profundidad de dicha solvencia denominada Matriz de Liquidez la cual a través del estudio de cada una de las cuentas que conforman los Activos Corrientes y Pasivos Corrientes busca establecer el tiempo que dichas cuentas se van a tardar en hacerse líquidas, ya que no es lo mismo contar con los recursos económicos dentro de un plazo de 30 días a ser recibidos al finalizar el periodo contable, sin embargo ambos son considerados como recursos de corto plazo.

Así como se clasifica la cartera de clientes por el periodo estimado de recuperación, se aplica la misma metodología a cada una de las cuentas corrientes del Estado de Situación Financiera, de acuerdo a la antigüedad de las mismas. Dependiendo mucho del tipo de empresa que se realice la evaluación se va a poder establecer los periodos de ciclo inmediato que generalmente son los que implican movimientos de efectivo de 1 a 30 días, los de ciclo mediano que corresponden a transacciones de 30 a 90 días, ciclos trimestrales y semestrales de establecerse la necesidad por parte de la empresa, y los ciclos no liquidados que corresponderían a transacciones que no implican movimientos de efectivo dentro del periodo corriente de evaluación.

Adicionalmente las cuentas por cobrar se clasifican en cartera vigente de cobro y cartera vencida, la misma que implica una probabilidad mínima de recuperación que a criterio de quien va a elaborar la matriz de liquidez la clasificará dentro del periodo que se estimaría dicha recuperación ya sea total o parcial o de una vez incluirla como un recurso no líquido.

En el caso de los inventarios se considera en estos un tratamiento especial debido a que es un factor determinante al momento de establecer la posición de liquidez de las empresas, es necesario analizar cada uno de los kardex que mantiene la empresa en sus inventarios de materia prima, productos en proceso y productos terminados para poder establecer los montos de clasificación y el tiempo en el que los mismos se convertirían en efectivo.

A continuación se describe el proceso de análisis que cada cuenta de inventario debe seguir para establecer los montos:

Cuadro N° 5 - Cálculo de Ciclos Productos Terminados

Empresa

ABC

Inventario de Productos Terminados

Período

PRODUCTO	SALDO FINAL	VENTAS DEL MES	CONSUMO CALCULADO DÍAS	CONSUMO EN MESES	CICLO
PT A	5.000,00	5.000,00	30	1	INMEDIATO
PT B	4.000,00	8.000,00	15	0,5	INMEDIATO
PT C	1.000,00	200,00	150	5	SEMESTRAL
PT D	500,00	20,00	750	25	SEMESTRAL
PT E	200,00	-	Sin Consumos	Sin Consumos	ILÍQUIDO
TOTAL	10.700,00	13.220,00	24,28	0,81	

PRODUCTO	1-30 DÍAS	31-90 DÍAS	91-180 DÍAS	MÁS DE 180 DÍAS	ILÍQUIDO	TOTAL
PT A	5.000,00					5.000,00
PT B	4.000,00					4.000,00
PT C	200,00	400,00	400,00			1.000,00
PT D	20,00	40,00	60,00	380,00		500,00
PT E	-				200,00	200,00
TOTAL	9.220,00	440,00	460,00	380,00	200,00	10.700,00

Fuente: Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, pg. 150

Elaborado por: Wilson Mariño

Sin embargo para determinar la certera recuperación de los recursos invertidos en dichos inventarios es necesario incluir la información correspondiente al periodo promedio de recuperación de cartera, con este dato la información generada debe ser actualizada y por ende la composición de los periodos se va a desplazar. Para el

análisis de los inventarios de productos en proceso y materia prima, se realiza el mismo proceso adicionalmente hay que incluir los periodos promedio de las etapas posteriores que se requieran es decir a los inventarios de materia prima se le sumara el periodo promedio de productos en proceso, de productos terminados y de recuperación de cartera.

Para la inclusión de cada rubro es necesario poder identificar la veracidad de la información que la empresa ha proporcionado, es decir cotejar los datos con documentos de respaldo, en el caso de la cuenta de bancos se va a solicitar la conciliación bancaria correspondiente, para las inversiones temporales se va a solicitar los documentos en donde se especifique claramente el plazo de vigencia de los mismos, en el caso de los pasivos se analizará el plazo de pago cada cuenta en el caso de préstamos bancarios se podrá comparar la información con la tabla de amortización correspondiente, esto con el fin de poder clasificar cada una de las cuentas corrientes de acuerdo al tiempo que tardarán en efectivizarse.

Las diferencias producto de la Matriz de Liquidez, podrán determinar si la empresa cuenta con la disponibilidad de fondos necesaria para asumir los pagos de acuerdo a los plazos establecidos para cada cuenta. "La diferencia por cada ciclo genera la denominada Posición de Liquidez, la cual puede ser de dos tipos: Posición de Liquidez Cubierta cuando el Activo Corriente es superior al Pasivo Corriente o Posición de Liquidez Descubierta cuando el Activo Corriente es inferior al Pasivo Corriente" (Mariño, 2013).

A continuación se detalla el formato para la elaboración de la Matriz de Liquidez la cual servirá para poder establecer la Posición de Liquidez de la empresa en cada uno de los ciclos evaluados:

Cuadro N° 6 - Matriz de Liquidez

Empresa ABC

Matriz de Liquidez

Periodo

Matriz de Liquidez	Ciclo Inmediato	Ciclo Mediato	Ciclo Trimestral	Ciclo Semestral	No Liquidado	Total
	1-30 días	30-90 días	90-180 días	+ 180 días		
ACTIVOS CORRIENTES Bancos Inv. Temporales Cuentas por Cobrar Vigentes Cuentas por Cobrar Vencidas Inventarios de Productos Terminados Inventarios de Productos en Proceso Iva en Compras Inventarios de Materias Primas Anticipo Impuesto a la Renta Otras cuentas por Cobrar						
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx
PASIVOS CORRIENTES Cuentas por Pagar Proveedores Impuestos por pagar Beneficios Sociales x Pagar Iess por Pagar Prestamos Bancarios (Porción Corriente) Otras cuentas por Pagar						
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx
POSICIÓN DE LIQUIDEZ						

Fuente: Modelo de Gestión de Liquidez Centuria

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

2.5.1. Indicadores financieros Producto de la Matriz de Liquidez

Con la información proporcionada por la matriz de liquidez, se puede tener los datos suficientes para la determinación de ciertos índices financieros adicionales, los cuales van a contribuir con la gestión financiera de la empresa y la liquidez de la misma. A continuación se describen los indicadores financieros propuestos por el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria referentes a Liquidez, Cartera, Inventario y Gestión de Proveedores.

2.5.1.1. Indicadores de Liquidez

Los indicadores de liquidez propuestos a continuación buscan otorgar a la Administración una información más detallada sobre los movimientos en cuanto a la solvencia de una empresa.

Posición de Liquidez Inmediata.- Mide la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones inmediatas es decir en los próximos 30 días y proporciona información acerca de si la empresa se encuentra cubierta o descubierta para asumir dichas obligaciones durante el próximo mes . Y se la obtiene al aplicar la siguiente fórmula:

Act. Corrientes Inmediatos – Pasivo Corrientes Inmediatos

Índice de Liquidez Inmediata.- Permite a la empresa poder determinar el porcentaje de activos inmediatos que posee para poder cubrir a los pasivos inmediatos dentro de los próximos 30 días. Se considera una relación óptima de 1 o superior a 1. Se obtiene este indicador del resultado de aplicar la siguiente fórmula:

$$\text{Índice de Liquidez Inmediata} = \frac{\text{Activo Corriente Inmediato}}{\text{Pasivo Corriente Inmediato}}$$

Índice de Activos Corrientes Inmediatos.- Este indicador muestra el porcentaje de activos corrientes que pueden llegar a convertirse en efectivo en un plazo inmediato, es decir dentro de los siguientes 30 días y se lo obtiene producto de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{Act. Corrientes Inmediatos} = \frac{\text{Total Activo Corriente Inmediato}}{\text{Total Activos Corrientes}}$$

Así mismo se puede obtener la Posición de Liquidez Trimestral y el Índice de Liquidez Trimestral utilizando los valores correspondientes a los datos proporcionados por la Matriz de Liquidez en las cifras con una vigencia de entre 30 y 90 días.

Índice de Activos Corrientes No Líquidos.- Este indicador muestra el porcentaje de activos corrientes que difícilmente van a convertirse en efectivo por lo que la empresa debe procurar que este sea lo más

cercano posible a cero. Se lo obtiene producto de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{Act. Corrientes No Líquidos} = \frac{\text{Total Activo Corriente No Liquidado}}{\text{Total Activos Corrientes}}$$

2.5.1.2. Indicadores de Cartera

Los índices de cartera buscan optimizar la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa con la finalidad de procurar mantener solo cuentas por cobrar sanas y evitar la carga excesiva de cuentas por cobrar vencidas, a continuación se van a detallar los índices con los que se puede gestionar esta cuenta que tiene gran relevancia en la liquidez de una organización:

Índice de Morosidad de Cartera.- Este indicador busca determinar el porcentaje de peso que mantienen las cuentas por cobrar vencidas de la empresa frente a la cartera total, con la finalidad de poder establecer la composición de la misma y poder tomar las medidas correctivas necesarias. Se obtiene este índice producto de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{Morosidad de Cartera} = \frac{\text{Total Cartera Vencida}}{\text{Total de Cartera}}$$

Índice de Cartera por Vencer Inmediata.- Este indicador proporciona la información pertinente para poder identificar la cartera que podría convertirse en efectivo durante los próximos 30 días, frente al total de la cartera por vencer que tiene la entidad. La formula a aplicar es la siguiente:

$$\text{Cartera por Vencer Inmediata} = \frac{\text{Cartera por Vencer Inmediata}}{\text{Total de Cartera por Vencer}}$$

Índice de Cartera Vencida Inmediata.- Representa el porcentaje de valores que mantiene la entidad como cartera vencida de cobro y que tiene grandes posibilidades de convertirse en efectivo ya que la morosidad es en promedio de 30 días frente a la cartera vendida total. Se obtiene esta relación producto de la siguiente fórmula:

$$\text{Cartera Vencida Inmediata} = \frac{\text{Cartera Vencida Inmediata}}{\text{Total de Cartera Vencida}}$$

Cartera por Vencer de Riesgo Potencial.- Este índice permite a la empresa determinar el porcentaje de riesgo potencial de cobro de las cuentas considerando las cuentas por cobrar entre 30 y más de 180 días frente al total de cartera pendiente. Para la obtención de esta relación se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Cartera por Vencer Riesgo Potencial}$$

$$= \frac{\text{Cartera entre 30 y 180 dias}}{\text{Total Cartera por Vencer}}$$

2.5.1.3. Indicadores de Inventarios

Los indicadores de inventarios contribuyen con información que permita una mejor gestión del movimiento de los mismos, contribuye así con identificando los inventarios con mayor y menor rotación, y sobre los cuales se aplicarán medidas correctivas. A continuación se detallan los más relevantes:

Índice de Inventario Inmediato.- Este indicador proporciona el porcentaje de inventario que está en capacidad de convertirse en efectivo dentro de los próximos 30 días, para lo cual se establece la siguiente formula a aplicar para su obtención:

$$\text{Inventario Inmediato} = \frac{\text{Total Inventario Inmediato}}{\text{Total Inventario}}$$

Índice de Inventario Mediato: Este indicador proporciona el porcentaje de inventario que está en capacidad de convertirse en efectivo dentro de los próximos 30 a 90 días, para lo cual se establece la siguiente fórmula a aplicar para su obtención:

$$\text{Inventario Mediato} = \frac{\text{Total Inventario entre 30 y 90 días}}{\text{Total Inventario}}$$

Índice de Inventario Inmovilizado.- Este índice permite a la empresa conocer el porcentaje de inventario no líquido o que es de difícil comercialización por lo que constituye un importante parámetro para la toma de acciones correctivas, a fin de que el mismo sea lo más cercano a cero. Para la obtención de este indicador se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Inventario Inmovilizado} = \frac{\text{Total Inventario no Líquido}}{\text{Total Inventario}}$$

2.5.1.4. Indicadores de Proveedores

Permiten a la entidad conocer las obligaciones próximas que tiene que asumir dentro de los plazos establecidos, esto permite determinar la cantidad de dinero requerida para el pago de las mismas, para esto tenemos dos indicadores principales:

Índice de Proveedores Inmediatos.- Permite conocer el porcentaje de las obligaciones que mantiene la empresa con los proveedores y que deben ser canceladas dentro de los próximos 30 días, tanto vencidos como por vencer, esto permitirá identificar si se cuenta o no con dichos recursos, para esto se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Proveedores Inmediatos} = \frac{\text{Total Proveedores Inmediatos}}{\text{Total Proveedores}}$$

Índice de Morosidad de Proveedores.- Este indicador proporciona la información correspondiente a las obligaciones vencidas que mantiene la empresa con sus proveedores y que deben ser asumidas en el menor tiempo posible. Para este efecto se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Morosidad de Proveedores} = \frac{\text{Total Proveedores Vencidos}}{\text{Total Proveedores}}$$

2.6. PUNTO DE EQUILIBRIO DE LIQUIDEZ

El punto de equilibrio para las organizaciones, implica el cálculo del nivel mínimo de ventas, que la entidad debe alcanzar suficientes para cubrir en su totalidad los costos y gastos fijos y variables que implica su producción y venta.

"Es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto" (Ortiz, 2008)

El modelo de gestión de liquidez Centuria, propone bajo los mismos parámetros el establecimiento del punto de liquidez el cual implica el establecer un monto mínimo el cual contribuya al normal pago de las obligaciones que mantiene la empresa con información proveniente de los ingresos y egresos efectivos que realice la misma. De acuerdo a lo expuesto por el autor del modelo Wilson Mariño,

el Punto de Equilibrio de Liquidez es el valor que iguala los ingresos con los desembolsos de la empresa y se calcula con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio Liquidez} = \frac{\text{Desembolsos Fijos}}{1 - \frac{\text{Desembolsos Variables}}{\text{Ingresos Efectivos}}}$$

En donde los desembolsos fijos están compuestos por todos los desembolsos fijos ya sea producto de las operaciones de la empresa como costos y gastos, pagos de préstamos, compras de activos fijos, pagos de impuestos, dividendos fijos a accionistas, pagos de sueldos y demás egresos que realice la empresa considerados como fijos.

Los desembolsos variables, se refieren a los egresos variables que están en directa relación con el volumen las ventas alcanzados, es decir se incluyen todos costos y gastos como comisiones, dividendos variables, retenciones de impuestos como porcentaje de las ventas o cualquier otro egreso considerado como variable. Es necesario que dichos desembolsos sean siempre calculados como porcentaje, en relación directa con las ventas.

Los ingresos efectivos representan los ingresos reales a las cuentas de la empresa producto de sus ventas y de los ingresos no operacionales, considerando el tiempo de recuperación de cartera como recursos que aun no son parte del efectivo de la empresa o retenciones realizadas por los clientes por impuestos, etc...

Esta metodología, se aplica debido a que la empresa realiza otros tipos de egresos que sin duda afecta la liquidez de la misma, por tanto es necesaria la determinación de un nuevo nivel de ingresos producto de las ventas que realiza la entidad, es decir si en el punto de equilibrio calculado originalmente se requerían unas ventas mínimas de \$8000, en el punto de equilibrio de liquidez lo más probable es que requiera un nivel de ingresos superior, por lo que las ventas deberán ser ajustadas a fin de evitar inconvenientes futuros con la liquidez de la empresa.

En base a la fórmula antes establecida, se puede estimar el denominado Punto Mínimo de Ganancia, el cual de acuerdo a lo descrito por el autor permitirá determinar el nivel de ventas y cobranzas mínimo para cubrir con todas las obligaciones de la empresa y asegurar la utilidad esperada por parte de los accionistas. La ganancia esperada por parte de los accionistas puede ser de dos tipos:

- a. Absoluta.- Cuando la misma es expresada en términos monetarios, y se calcula producto del Presupuesto Empresarial.
- b. Relativa.- Cuando la misma es expresada como porcentaje sobre las ventas de la empresa.

De acuerdo al tipo de ganancia que la empresa escoja, se emplean las siguientes formulas, las cuales pueden ser aplicadas mensualmente para mantener un control permanente del nivel de las ventas que se deben alcanzar para el cumplimiento de la ganancia esperada por parte de los accionistas.

Considerando el pago de impuestos, la fórmula a aplicar para calcular el punto mínimo de ganancia absoluta de los socios es la siguiente:

PMGA

$$= \frac{\text{Desembolsos Fijos} + (\text{Ganancia Absoluta}) / (1 - \text{tasa de Impuestos})}{1 - \frac{\text{Desembolsos Variables}}{\text{Ingresos Efectivos}}}$$

Si la empresa, requiere el cálculo del punto mínimo de ganancia relativa, considerando el pago de impuestos se aplicaría la siguiente fórmula:

$$PMGR = \frac{\text{Desembolsos Fijos}}{1 - \frac{\text{Desembolsos Variables}}{\text{Ingresos Efectivos}} - \frac{\% \text{ Ganancia Relativa}}{1 - \text{tasa de Impuestos}}}$$

2.7. ACTIVOS DE LARGO PLAZO Y LA LIQUIDEZ

La adquisición de bienes considerados como propiedad planta y equipo, tienen gran incidencia en la gestión de liquidez de una empresa, debido a que generalmente son bienes que implican una fuerte inversión para su adquisición. Es por esto que siempre se recomienda que las adquisiciones que van a ser productivas a largo plazo sean financiadas con pasivos a largo plazo para evitar utilizar fondos operativos de la entidad.

Sin embargo las empresas generalmente optan por préstamos con instituciones financieras las cuales cubren gran parte del financiamiento del activo fijo, pero no en su totalidad por lo que la empresa debe financiar con recursos propios la

diferencia resultante para la adquisición, que generalmente oscila entre el 20% al 40% del valor del bien, es por esto que se debe realizar un estudio adecuado para la obtención de información relevante que pueda establecer si los beneficios que el bien va a proporcionar a la empresa están acorde a los montos de inversión.

El grado de afectación de los activos fijos a la liquidez de la empresa se mide de acuerdo a su grado de apalancamiento, si son activos que se van a deteriorar en el corto plazo, es necesario realizar su adquisición con recursos de corto plazo, mientras que los activos de larga duración deben ser financiados con recursos a largo plazo y preferentemente cuando los mismos ya entren en operaciones para que con dichos beneficios se pueda cubrir los pagos.

Es importante determinar si los activos fijos que la empresa requiera adquirir son verdaderamente necesarios para la operación de la misma de lo contrario significaría desperdicio de recursos que pueden ser destinados para optimizar la operación de la empresa. Adicionalmente se debe dar prioridad a los activos fijos que contribuyan con el proceso productivo, mas no a los activos de apoyo que si bien permiten optimizar los procesos internos muchos de estos son simplemente administrativos.

También es importante identificar los activos improductivos que mantiene la empresa ya que estos muchas veces implican altos costos de mantenimiento, que afectan directamente la liquidez de la misma, por lo que lo más recomendable es venderlos o darlos de baja porque no generan recursos con los cuales se pueda cubrir su mantenimiento dentro de la organización. Sin embargo mucho depende

del tipo de empresa y el destino que se le piense dar a los activos fijos, esto en el caso de bienes de inversión.

2.8. FLUJO DE FONDOS PROYECTADO BAJO EL MODELO CENTURIA

Generalmente las empresas, para realizar las proyecciones de efectivo y determinar su capacidad futura en el cumplimiento de sus obligaciones, utilizan como herramienta el flujo de fondos proyectado o "Cash Flow", el mismo que permite conocer la disponibilidad de fondos efectivos para las operaciones de la empresa considerando los principales ingresos y egresos que efectuará una empresa en un periodo futuro. Esto permite identificar los desembolsos prioritarios que debe efectuar la entidad durante el periodo de análisis que se esté considerando que generalmente el mismo es de un año. La proyección de flujos responde a la planificación que la empresa tenga referente a todos los ingresos y egresos proyectados tanto operacionales como no operacionales, el Modelo de Gestión Centuria, propone la inclusión de todas las partidas que involucren movimientos de efectivo, en base a las políticas de crédito de los clientes, de los proveedores, planes de adquisición de activos fijos, planes de pagos de dividendos a socios, inclusive las políticas de anticipos de clientes o proveedores ya que dependiendo del tipo de empresa se va a tener que dar abonos para la elaboración de los bienes como es el caso de empresas constructoras. Adicionalmente se deberá incluir el pago de Impuestos ya que implican sin duda movimientos de efectivo que no deben dejarse de lado.

Esta constituye una herramienta muy importante para la planificación de la empresa ya que permite identificar escenarios sobre los cuales se pueden tomar acciones que involucren al capital de trabajo, como tiempos promedio de inventarios, o periodos promedio de cuentas por cobrar y pagar. Es importante poder realizar proyecciones en base a las tendencias históricas que haya tenido la empresa. A continuación se presenta el formato propuesto por el Modelo de Gestión Centuria para la elaboración del Flujo de Fondos Proyectado:

Cuadro N° 7 - Flujo de Fondos Proyectado**Empresa ABC****Flujo de Fondos Proyectado****Período**

Flujo de Fondos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
1. Ingresos Operacionales												
Ingresos por Ventas netas de retenciones												
Anticipo de Clientes												
Cobranzas de Créditos en mora												
Otros Ingresos												
2. Egresos Operacionales												
Compras de productos netos de retenciones												
Anticipo de proveedores												
Compras de inventarios para crecimiento												
Pago de proveedores en mora												
Sueldos y Salarios												
Beneficios Sociales												
Gastos Generales												
Otros Gastos de Ventas												
Otros Gastos de Administración												
Pago de Impuestos												
Otros Egresos												
3. Flujo Operacional												
4. Ingresos por Inversiones												
Ingresos por inversiones realizadas												
Dividendos a recibir												
5. Egresos por Inversiones												
Inversiones en acciones												
Compra inmuebles												
Compra de Activos Menores												
6. Flujo de Inversión												
7. Ingreso por Financiamiento Interno												
Aportes de Socios												
Préstamos Socios												
8. Egreso Financiamiento Interno												
Dividendos a socios												
Prestamos de socios												
9. Flujo de Financiamiento Interno												
10. Ingreso por Financiamiento Externo												
Préstamo Bancario												
11. Egreso por Financiamiento Externo												
Pago Cuotas Bancarias												
12. Flujo de Financiamiento Externo												
13. Flujo neto generado												
14. Saldo Inicial de Caja												
15. Saldo Final de Caja												

Fuente: Modelo de Gestión de Liquidez Centuria

Elaborado por: Wilson Mariño

2.9. GESTIÓN OPERATIVA DE FONDOS DISPONIBLES

El Modelo de Gestión de Liquidez Centuria propone una serie de medidas a adoptar por las organizaciones para optimizar la gestión de liquidez de las mismas, entre los aspectos más relevantes se encuentra el manejo de fondos efectivos de la empresa el mismo que de acuerdo a lo propuesto por el autor, debe ser controlado mediante un flujo de fondos diario, de acuerdo al modelo propuesto anteriormente. El mismo proporciona información acerca de la disponibilidad de fondos diaria de la empresa a fin de poder realizar una planificación más cercana a la realidad de la entidad. Esta herramienta es de gran utilidad para las empresas ya que puede ser fácilmente actualizada mediante una hoja electrónica partiendo del saldo registrado en la cuenta bancaria de la empresa y considerando los movimientos operacionales, de inversión y de financiamiento tanto interno como externo, se procura mantener un saldo diario positivo de efectivo. Este plazo de proyección debe ser por lo menos mensual para poder determinar el comportamiento de las cuentas conforme se vaya ajustando los movimientos, adicionalmente ayuda a proveer los futuros desfases de dinero provenientes de fuertes desembolsos de dinero como pagos de sueldos o fuertes pagos a proveedores que se efectúan dentro de un mes.

Existen empresas que por su magnitud, y participación dentro del mercado, tienen puntos de ventas localizados en diversas partes, en estos casos se recomienda que cada una de ellas tenga definido su centro de costos ya que si bien es cierto se realiza una consolidación de los movimientos y por ende de los Estados Financieros es mucho más fácil identificar cuál de estos puntos de venta está generando menos recursos. Adicionalmente el modelo Centuria menciona que "Para el control de

liquidez de cada punto de venta se parte de la regla la empresa lleva sus cuentas con base en las normas contables mientras que cada punto de ventas lleva sus cuentas con base en el principio de caja"

Otro mecanismo recomendado por el modelo centuria es mantener una cuenta bancaria denominada de Superávit en la cual se depositen de forma obligatoria los excedentes de efectivo que resulten de las operaciones de la empresa a fin de poder financiar pagos futuros como participación a trabajadores, pagos de dividendos de socios, u otras obligaciones que son conocidas pero a pesar de ello muchas veces no se cuenta con la cantidad líquida de dinero para cancelarlas. Así no se recurren a financiamientos externos para solventar dichos pagos si no con los mismos fondos se cubren estas obligaciones.

Finalmente el factor más importante con el que se puede gestionar los fondos de la empresa es el ciclo de efectivo, el mismo que se constituye como el tiempo de recuperación de los fondos de la empresa desde que la misma invierte en su adquisición o fabricación hasta el tiempo en el que se recupera el dinero a través de la venta del mismo. La fórmula para el cálculo del ciclo de efectivo toma en cuenta los días promedio de cuentas por cobrar, por cobrar y los días de permanencia del inventario en la empresa con su aplicación se puede determinar el periodo de desfase de la entidad cuando este número es mayor a uno, si este resulta negativo quiere decir que la empresa cuenta con la liquidez suficiente y que está financiando el pago de sus proveedores con el dinero generado por sus ventas, lo cual sería lo óptimo, sin embargo generalmente no se dan estos escenarios debido a que es necesario para dinamizar las ventas el otorgar días de crédito como facilidades de

pago a sus clientes, o solicitar ampliaciones de pago para los proveedores, lo ideal en esta gestión es buscar alternativas para disminuir los periodos de crédito a clientes, aumentar los días promedio de pago a proveedores y agilizar las rotaciones de inventarios, esto con el fin de disminuir el ciclo de efectivo de la entidad. La adecuada gestión de estos factores no solo contribuirán a mejorar la liquidez de la entidad si no también a la generación de rentabilidad y creación de valor para la compañía que se puede medir con los indicadores de rentabilidad como el ROE u otras herramientas financieras.

2.10. GESTIÓN OPERATIVA DE CRÉDITO, CUENTAS POR COBRAR Y COBRANZA EFECTIVA

La adecuada gestión de las cuentas por cobrar de una empresa es uno de los factores claves para la liquidez de la misma ya que constituye una de las cuentas principales del activo circulante, refleja la cantidad de dinero que la empresa tiene pero que no puede hacer uso de la misma es decir que no se cuenta con su disponibilidad. Es por esto que el primer paso para una buena gestión de estas cuentas es el establecer adecuadas políticas de crédito, esto permitirá que este mecanismo se convierta en un beneficio para la entidad al dinamizar las ventas, y no una carga a los estados financieros y afectación de liquidez de no efectuarse el cobro de dichas cuentas.

Para establecer las políticas de cobro que la entidad va a manejar es necesario que la misma realice inicialmente una buena evaluación crediticia para sus futuros

clientes, para esto una de las técnicas principales que se utilizan son las 5 C' de crédito.

Las 5c's del crédito contiene los factores que los bancos utilizan para ponderar la probabilidad de incumplimiento del cliente y en base a esto tomar la decisión de conceder o no el crédito, ya sea personal o corporativo. (Gaitan, 2013). A continuación se describen los aspectos a analizar de cada una de ellas:

Carácter.- Se refiere al historial crediticio que ha mantenido el cliente, el cual refleja su nivel de compromiso para el pago de sus obligaciones con otras instituciones.

Capacidad.- Considera que de acuerdo al nivel de ingresos y egresos que mantenga el solicitante del crédito, se le otorgará el monto máximo de crédito que se capaz de financiar sin mayores inconvenientes, es decir mide su capacidad de generar fondos.

Capital.- Este factor mide el patrimonio que mantiene el solicitante del crédito, es decir los bienes que ha logrado adquirir a lo largo de su trayectoria, ya que si mantiene mayor patrimonio es menos probable que incumpla con sus obligaciones.

Colaterales.- Se refiere a las garantías que serán solicitadas, las mismas que deben obligatoriamente cubrir el monto del crédito otorgado, y que sean de fácil recuperación.

Condiciones.- Constituye el análisis de la situación por la que atraviesa la industria es decir las condiciones macroeconómicas que puedan afectar al cumplimiento de las obligaciones crediticias.

Adicionalmente al análisis de estos factores se debe considerar la asignación de cupos y plazos de crédito, por cliente y la respectiva evaluación del comportamiento de los mismos a fin de evitar las cuentas incobrables. Otra de las propuestas del modelo de gestión de liquidez centuria para el manejo de las cuentas por cobrar es la segmentación por cliente en categorías para otorgar créditos en base a los días promedio de cobro, así se podrá otorgar mayor cupo de crédito a los clientes que tengan periodos cortos de pago y disminuir los montos a los que incidan en la ampliación de estos periodos de cobro de acuerdo a la categorización de los mismos.

Muchas veces el departamento comercial de una empresa, en su afán de dinamizar las ventas e incrementarlas otorga mayores plazos de crédito a sus clientes sin evaluar a profundidad la real afectación a la liquidez de la misma. De acuerdo a los análisis tradicionales un incremento en la utilidad operacional es suficiente para aceptar dichas propuestas, sin embargo estas afectar significativamente la liquidez de las empresas en el corto plazo ya que tarda más la recuperación de dichos montos. A continuación se describe el análisis propuesto por el Modelo Centuria considerando el enfoque de liquidez:

Cuadro N° 8 - Análisis Crediticio Bajo el Enfoque de Liquidez

Empresa ABC

Análisis Crediticio bajo el Enfoque de Liquidez

Estado de Resultados	Situación Actual	Situación Propuesta	Incremento en Liquidez
Ventas	3.190.000,00	3.445.200,00	
Costos	2.247.500,00	2.427.300,00	
Gastos	485.000,00	485.000,00	
Utilidad Neta	457.500,00	532.900,00	75.400,00
Liquidez Necesaria para cuentas por cobrar	310.139,00	478.500,00	(168.361,00)
Liquidez Necesaria para inventarios	374.583,00	404.550,00	(29.967,00)
Liquidez proveniente de cuentas por pagar	374.583,00	404.550,00	(29.967,00)
Flujo Operacional	147.361,00	54.400,00	(92.961,00)

Fuente: Modelo de Gestión de Liquidez Centuria

Elaborado por: Wilson Mariño

Otro mecanismo de gestión de las cuentas por cobrar constituye el análisis de los montos máximos de crédito otorgados a los clientes es decir si los mismos cumplen con la política de días cobro que la compañía ha establecido, se efectúa la relación de los monto entregados a cada uno y el saldo máximo para ese cliente y se determina si existen excesos en créditos para que se tomen las medidas correctivas pertinentes.

Otra propuesta realizada por el Modelo Centuria es establecer si cada cliente está generando utilidades a la empresa, este análisis se lo efectúa en un formato similar al utilizado para el estado de resultados integral, individualizado para cada cliente, considerando los gastos de ventas directos para cada cliente como sueldos del vendedor, comisiones etc...y prorrateando los gastos administrativos de acuerdo al criterio que considere la empresa que puede ser, por igual a todos los clientes, en base al número de facturas emitidas por cliente, o de acuerdo al tiempo destinado por la compañía para atender a cada cliente, de esta forma se puede determinar cuáles clientes están generando mayor rentabilidad. Sin embargo para poder determinar el impacto de las relaciones comerciales con los clientes es necesario

incluir a los saldos por clientes el saldo inicial de cuentas por cobrar y el saldo final por cada uno de ellos para poder establecer el flujo de fondos de clientes, el cual proporciona información de cuales clientes han contribuido de mayor forma a la rentabilidad de la empresa, los de mayores ventas y quienes contribuyen al manejo de la liquidez.

El ultimo mecanismo de gestión de cuentas por cobrar considerado por el Modelo Centuria es la determinación del índice de riesgo de cobro de las cuentas por cada cliente, el cual permitirá contar con un mejor control sobre las cuentas que están por vencer y las vencidas. Este índice se lo obtiene multiplicando los saldos pendientes de cobro de acuerdo al periodo de mora por el porcentaje de riesgo de incobrabilidad establecido para ese periodo y dividiéndolo para el total de la cartera pendiente de la cuenta del cliente que se esté analizando.

2.11. GESTIÓN OPERATIVA DE INVENTARIOS

Para las empresas, el manejo de la cuenta de inventarios significa una importante toma de decisiones ya que implica el manejo de muchos de sus recursos económicos, tanto para las empresas comerciales que tienen que planificar sus compras para comercializar nuevamente los productos en el mercado, como para las empresas industriales que tienen que adquirir la materia prima, los materiales indirectos para la fabricación de sus productos de acuerdo a su planificación de producción. Una buena gestión de los inventarios implica que la empresa cuente con el stock necesario para cubrir las necesidades de sus clientes en cuanto al nivel de ventas requerido y que la cantidad de dicho stock sea el óptimo como para no

estancar los recursos en inventarios que sean de lento movimiento, y por ende afectar la liquidez de la empresa.

El Modelo de Gestión de Liquidez Centuria propone para el estudio a detalle de cada uno de los productos de la empresa a través del análisis de rotación de cada uno de ellos. En primera instancia se procede a determinar las ventas mensuales promedio de cada uno de los ítems, esto se lo puede obtener con el histórico de movimientos de los últimos seis meses, el saldo final del periodo en el cual se realice el análisis y el costo unitario de cada uno de ellos, esto con el fin de determinar en número de días de existencias de stock que se tiene para cada ítem y el costo de ventas producto de las ventas mensuales promedio. Esto permite diagnosticar inicialmente las rotaciones de cada ítem para poder tomar acciones como liquidar el producto o crear estrategias de ventas para estos productos.

Adicionalmente se debe categorizar a cada uno de los productos de acuerdo al nivel de liquidez que proporciona a la empresa, los de mayor rotación y mayor costo unitario se categorizan como productos A, los de menos rotación o que tienen una existencia superior a lo establecido en las políticas en la categoría B, y los productos de baja rotación o que no se venden en la categoría C. Una vez establecidas las categorías para cada producto se elabora un cuadro resumen con los principales indicadores el mismo que es detallado a continuación:

Cuadro N° 9 - Matriz de Inventarios**Empresa ABC****Matriz de Inventarios**

Categorías	Nro. de Ítems	%	Inventario Total \$	%	Costo de Ventas \$	%	Periodo Promedio Inv.
Productos A	xx	xx	xxxx	xx	xxx	xx	xx
Productos B	xx	xx	xxx	xx	xx	xx	xx
Productos C	xx	xx	xx	x	x	xx	xxx
TOTAL GENERAL	xxx	100%	xxxx	100%	xxx	100%	xx

Fuente: Modelo de Gestión de Liquidez Centuria

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

"En consecuencia La matriz de inventarios del Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, se convierte en una poderosa herramienta de control. Adicionalmente es una herramienta de planificación ya que la Alta Administración puede establecer objetivos estratégicos en esta Matriz". (Mariño, 2013)

De acuerdo al análisis realizado para cada producto en cada categoría se puede establecer los las necesidades para cada grupo en el caso de los productos categoría A de alta rotación se establecen las cantidades de adquisición para el cumplimiento de las políticas de rotación de inventarios que la entidad haya planificado, así se adquirirán solo los productos y en la cantidad que se requieran. Para los productos B, que son de mediana rotación el objetivo es recuperar la inversión en exceso es decir no realizar adquisiciones hasta que se haya convertido en producto categoría A, y para los productos categoría C, el objetivo primordial es la recuperación de la inversión realizada en los mismos, ya que afectan no solo a la liquidez de la misma si no a la creación de valor ya que son productos que no están contribuyendo para nada en la gestión de la entidad, se debe priorizar su recuperación a través de promociones o en último caso negociaciones con proveedores para recuperar algo de dicha inversión.

Otra de las herramientas propuestas por el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, es el determinar los flujos de fondos por inventarios, es decir determinar en qué grado cada uno de los ítems, contribuye a la generación de rentabilidad a la entidad, este análisis se lo realiza en el formato similar al flujo de cuentas por cobrar, se determina el margen bruto en ventas por cada producto, la sumatoria del mismo debe dar el total de ventas generadas en el periodo de análisis, el mismo que debe ser mínimo mensual. Posteriormente se incluye el saldo inicial y final de cada producto para determinar el flujo de fondos de cada uno. Se determina la relación del flujo de fondos con el total de ventas realizadas para cada ítem y se determina el margen de liquidez por cada producto. Así se pueden identificar los productos que a pesar de tener buena rentabilidad no refleja el margen de liquidez esperado, debido a compras excesivas de inventarios lo que produce un efecto negativo en la liquidez de la entidad.

Otra de las recomendaciones efectuadas por el modelo de gestión de liquidez centuria es el manejo de los inventarios para empresas en crecimiento, que de acuerdo a lo descrito por el autor, la mayoría de empresas que incurren en crecimientos, no analizan el verdadero impacto en el flujo de fondos de la entidad, pues solo consideran el incremento en el inventario corriente o fluctuante, que es el que está en relación directa con las ventas, y se mueve en una banda de inventario máximo e inventario mínimo para el costo de ventas, mas no el inventario permanente que representa el stock de seguridad, bodega y exhibición necesario para alcanzar las ventas esperadas. También se deja de lado que lo óptimo es que los días de rotación de inventario no se modifiquen pero generalmente se amplían lo que produce un efecto negativo para la liquidez de la empresa a pesar del posible

incremento en ventas que refleje el Estado de Resultados Integral. Es por esto que una vez que se tenga los datos del presupuesto de incremento, se debe efectuar un flujo de fondos proyectado que refleje la inversión en inventario permanente y los correspondientes incrementos en ventas y costos de ventas a fin de determinar si el flujo de fondos acumulado es favorable para la empresa.

2.12. GESTIÓN OPERATIVA DE COSTOS Y GASTOS

En cuanto al manejo de los costos y gastos efectuados por la entidad el modelo de Gestión Centuria propone en primera instancia evaluar e identificar cada uno de los costos y gastos de la entidad con el fin de clasificarlos en fijos y variables, de esta forma se podrá tener la información pertinente para establecer montos máximos para los costos y gastos fijos presupuestados en la planificación anual de la entidad y establecer el porcentaje máximo de recursos variables para los productos de la empresa. Esto permitirá tener un monitoreo constante de dichos costos y gastos mensualmente y buscar la eficiencia y eficacia en dichos desembolsos siempre priorizando la situación de liquidez por la que atraviese la entidad. Adicionalmente se propone un análisis minucioso de los costos laborales con el afán de promover posibilidades de ahorro siempre y cuando no yendo en contra de los derechos adquiridos por los trabajadores como alternativas de ahorro en cursos de capacitación promoviendo la transferencia de conocimientos a los demás empleados etc...

2.13. GESTIÓN OPERATIVA DE PASIVOS A CORTO PLAZO

Los pasivos a corto plazo constituyen también un importante factor de liquidez de la entidad ya que son todas las obligaciones que la entidad tiene que asumir con terceras personas, las mismas que deben financiarse con el dinero proveniente de las operaciones mismas de la entidad. El pago de dichas obligaciones depende de la disponibilidad de fondos con la que cuente la empresa por tanto el primer paso que se debe considerar es establecer una adecuada política de pago a proveedores que permita movilizar los fondos lo suficientemente rápido para hacer frente a dichas operaciones como el establecer fechas específicas de pagos, para que los mismos no se acumulen, y no interfieran con otras obligaciones de la entidad como pagos de sueldos etc...Uno de los principales medios de control es el análisis del periodo promedio de cuentas por pagar que debe incluir por lo menos el ciclo promedio de inventarios y el periodo de recuperación de cartera para que el mismo no afecte a la liquidez de la empresa, el modelo centuria propone que para el cálculo de dicho periodo se deben excluir de las cuentas por pagar el IVA producto de las adquisiciones que la misma ha realizado para tener un mejor enfoque de la liquidez de la misma y de los recursos que en realidad se están adquiriendo.

Para optimizar este periodo promedio de pagos, la entidad debe negociar con sus proveedores los plazos de pago a fin de que ambos alcancen beneficios por igual. Muchas veces a pesar de las negociaciones efectuadas no se obtienen mejores plazos, por lo que el Modelo Centuria plantea el sistema de Compras de Ciclo Corto que implica la subdivisión de las adquisiciones que en un mes podría realizar la empresa, por varias compras por montos menores que permitan ampliar

el plazo de pago de cada una de las facturas. Este mecanismo debe considerar que siempre se debe contar con el stock suficiente para que no altere el normal ciclo de producción o comercialización de los productos y por ende no afecte al consumo de los clientes. Es importante analizar la conveniencia de esta técnica ya que depende mucho de los productos que se adquieran, en el caso de empresas que importan insumos, se va a requerir el estudio de los costos de transportación de cada pedido, los mismos que pueden incrementarse y perjudicar a la empresa si se subdividen, o disminuir los beneficios debido a descuentos por los montos de adquisición etc, es decir se deben considerar los beneficios y desventajas antes de optar por este mecanismo.

Existen una cantidad de medidas de control interno que se pueden adoptar para mejorar la gestión de cuentas por pagar, como realizar una adecuada selección del proveedor de bienes o servicios evaluar si el mismo otorga la mejor calidad en relación al precio de adquisición, considerar varias alternativas de proveedores puede ser de gran beneficio para la entidad, además que así se diversifica la gama de proveedores y existen menos posibilidades de incumplimiento por parte de los mismos ya que al presentarse algún inconveniente con el material se puede optar por cambiar de distribuidor.

2.14. GESTIÓN OPERATIVA DE FINANCIAMIENTO

Todas las entidades en algún momento de su ciclo de operaciones van a requerir financiamiento, el mismo puede incluir necesidades de recursos internos o externos, lo que se debe tener claro es que no es malo para una empresa endeudarse, al

contrario puede ser una importante alternativa de crecimiento para la entidad, lo primordial es establecer si realmente se requiere financiamiento y qué tipo de alternativa es la más conveniente para el cumplimiento del objetivo propuesto.

Entre las necesidades más recurrentes están las que tienen que ver con financiamiento para cubrir el capital de trabajo, que generalmente son préstamos de corto plazo, y se utilizan puntualmente para el pago de ciertas obligaciones. Muchas veces las empresas optan por alternativas como sobregiros ocasionales para su cumplimiento y si son recurrentes, se puede realizar un contrato con la institución bancaria para establecer la tasa de interés que se cobrará, si bien estos sobregiros ayudan momentáneamente al cumplimiento de la obligación, implica una alta tasa de interés que se transforma en costo financiero para la empresa pudiendo mejorar las políticas para optimizar su ciclo de efectivo y que le permita tener una mejor liquidez.

Otra de las necesidades de financiamiento que se presentan en las empresas es para el pago de obligaciones producto de años anteriores, como el impuesto a la renta generado en el ejercicio anterior, o pagos de dividendos o utilidades a socios, nunca se debe recurrir a préstamos para cubrir estos requerimientos, ya que no se va a generar ningún beneficio producto de ese préstamo, tan solo va a generar costos financieros que afectan a la gestión de la empresa. Es por esto que se debe contar con una buena planificación para poder cubrir estas obligaciones en el momento que surgen y evitar la generación de préstamos innecesarios.

Las necesidades por las cuales las empresas optan por financiamiento más recurrente son para la adquisición de activos fijos los cuales deben ser adquiridos con recursos a largo plazo por lo que generalmente se optan por préstamos bancarios, sin embargo actualmente en el mercado financiero existen otros mecanismos como la emisión de obligaciones, financiamiento a través de la bolsa de valores, inversionistas temporales, entre otros, lo que se debe evaluar son las mejores alternativas que le ofrezcan a la entidad en cuanto a montos, plazos y garantías.

2.15. CUADRO DE MANDO INTEGRAL Y MATRIZ DE CONTROL GERENCIAL

"El cuadro de mando es un sistema de gestión que permite a las organizaciones clasificar su visión y estrategia y traducirlas en acción. Se proporciona tanto de los procesos de negocio internos y externos en los resultados para mejorar continuamente el rendimiento y los resultados estratégicos". (Kaplan & Norton, 2000). Este proceso se basa en 4 perspectivas básicas que son: la Financiera, del cliente, del proceso interno, y de la formación y crecimiento sobre las cuales se plantean objetivos para el cumplimiento de las metas de la organización. Dentro de los objetivos de las perspectivas financieras se requiere maximizar el rendimiento sobre las inversiones, las perspectivas del cliente incluye porcentajes de satisfacción del cliente, participación en el mercado y la fidelidad de los mismos, las perspectivas de los procesos internos incluyen calidad de productos, tiempos de respuesta costos e introducción de nuevos productos y finalmente las perspectivas

de formación y crecimiento se refiere a las acciones a seguir para el cumplimiento de la visión empresarial.

Para cada una de estas perspectivas se deben evaluar una serie de atributos, y especificar las áreas de trabajo para cada una. El Modelo de Gestión de Liquidez Centuria propone ampliar este análisis incluyendo factores e indicadores de liquidez para complementar dicho análisis debido a que las estrategias que se adopten para las perspectivas tanto de los clientes, como los objetivos de procesos internos afectarán a la liquidez de la empresa. Existen cuatro objetivos directos de liquidez el del área financiera que implica disminuir el ciclo de efectivo, el de los clientes que requiere recuperar la cartera pendiente del mes anterior y mantener controlado el índice de riesgo y el de los procesos internos que pretende no superar un nivel de inventario máximo.

Esta información se puede resumir en la "Matriz de Control Gerencial" propuesta por el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, que no es más que el resumen de los indicadores estratégicos y que proporcionara información necesaria para la toma de decisiones a la Alta Gerencia que se detalla a continuación:

Cuadro N° 10 - Matriz de Control Gerencial

Empresa ABC

Matriz de Control Gerencial

Objetivo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Perspectiva Financiera						
Utilidad Neta	xx	xx	xxx	xx	xx	xx
Flujo de Fondos - Saldo en Bancos	xx	xx	xx	x	x	xx
Margen Bruto en Ventas	xx	xx	xx	x	x	xx
Ciclo de Caja en Días	xx	xx	xx	x	x	xx
Perspectiva del Cliente						
Ventas en dólares	xx	xx	xx	x	x	xx
Número de clientes Activos	xx	xx	xx	x	x	xx
Precio Promedio Mínimo	xx	xx	xx	x	x	xx
Índice de recuperación de cartera	xx	xx	xx	x	x	xx
Saldo Máximo de Cuentas por Cobrar	xx	xx	xx	x	x	xx
Perspectiva Interna						
Costo Unitario Máximo	xx	xx	xx	x	x	xx
Índice de cumplimiento de producción	xx	xx	xx	x	x	xx
Inventario Máximo del mes	xx	xx	xx	x	x	xx
Numero de productos por colaborador	xx	xx	xx	x	x	xx
Control de Gastos y Costos Fijos \$	xx	xx	xx	x	x	xx
Control de Gastos y Costos Variables \$	xxx	xx	xxxx	xx	xxx	xx

Fuente: Modelo de Gestión de Liquidez Centuria

Elaborado por: Wilson Mariño

2.15.1. Indicadores Estratégicos de Liquidez

Para complementar el análisis de la liquidez empresarial el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria propone el cálculo de los siguientes indicadores adicionales permitirán mantener un mayor control de la liquidez empresarial.

2.15.1.1. Indicadores Financieros

Los indicadores financieros propuestos a continuación están directamente relacionados con el manejo de fondos de la entidad y se utilizan como guía para controlar la liquidez de la misma

Saldo de efectivo al final del periodo.- Mide el saldo de efectivo luego de cubrir costos y gastos, su periodo puede ser diario o semanal de acuerdo al requerimiento de la empresa y se lo calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Saldo Efectivo} = \text{Saldo Efectivo} + \text{Saldos Cuentas Bancarias}$$

Monto promedio del dinero en Bancos.- Permite conocer con cuánto dinero se cuenta en el banco para la operación diaria de la entidad, la frecuencia de cálculo puede ser semanal o mensual, y se lo calcula promediando el saldo de dinero en la cuenta corriente o de ahorros de la empresa al final del período.

2.15.1.2. Indicadores de Financiamiento

Estos indicadores permiten determinar cuan endeudada se encuentra una empresa y los recursos con los que cuenta para solventar dichas deudas. A continuación se describen los principales indicadores:

Financiamiento recibido.- Permite medir el monto total de deudas que posee la empresa, la información se la obtiene de las tablas de amortización bancaria y se determina el saldo total de las cuentas por pagar a los bancos

Índice de cobertura.- Permite determinar la capacidad que tiene la empresa para generar ingresos para pagar sus cuotas bancarias, se lo calcula mensualmente y la formula a utilizar es el Total de Cuotas Bancarias Mensuales dividido para la Utilidad Neta.

Relación Cuota - Ingreso.- Permite determinar el porcentaje de cuanto se tiene que pagar de cuota bancaria en relación a las ventas obtenidas en un periodo, y su cálculo puede ser mensual dividiendo el Total de Cuotas Bancarias Mensuales para el Total de Ventas del Periodo.

2.15.1.3. Indicadores Comerciales

Permiten determinar la capacidad de recuperación de la cartera de los clientes producto de las ventas efectuadas por la empresa en un periodo a mas de los indicadores financieros descritos en la matriz de liquidez a continuación se describe otro indicador que proporciona información relevante para la entidad:

Cobranzas del periodo.- Permite determinar el dinero que ingresó por las ventas de crédito de meses anteriores, se lo realiza de forma mensual y se lo obtiene producto de la sumatoria de las cobranzas realizadas en el periodo analizado.

2.15.1.4. Indicadores de Procesos Internos

Los indicadores de procesos ayudan a mejorar las operaciones internas de la entidad proporcionando información acerca de como optimizarlos a continuación se detallan los más relevantes:

Índice de Productos Reprocesados.- Permite establecer el número de productos reprocesados en el proceso productivo comparándolo con el número de unidades producidas, esta información se la obtiene fruto de los reportes de producción.

Cantidad de inventario en exhibición.- Este indicador determina el monto máximo de inventarios que se debe tener en exhibición y muestras para el desarrollo de las ventas de la empresa, este se calcula revisando en el kardex el costo total del inventario que se encuentra en exhibición y su cálculo puede ser mensual preferentemente.

2.16. CONCESIÓN Y SUPERVISIÓN CREDITICIA BAJO EL MODELO CENTURIA

Conforme lo establecido por el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, las instituciones financieras están en la potestad de solicitar información adicional a los solicitantes de crédito, con el fin de realizar una mejor evaluación sobre la capacidad crediticia de dicho cliente.

Con el fin de mitigar los riesgos de incobrabilidad las Instituciones Financieras podrían solicitar la información generada producto de la aplicación del Modelo Centuria para determinar la situación de liquidez de la empresa solicitante al menos de los últimos dos años. Así mismo la información proporcionada por el Estado de Flujo de Fondos Proyectado debería incluir el impacto en los movimientos efectivos de la empresa solicitante en el caso de que fuere aceptado dicho crédito.

En cuanto a la supervisión crediticia, el modelo propone que las instituciones financieras se conviertan en verdaderos asesores financieros frente a sus clientes, solicitando reportes de liquidez periódicamente y otorgando certificaciones del uso del modelo que incluya la planificación, gestión y control de la liquidez.

3. CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA APLIKA COMPAÑÍA LIMITADA Y ANÁLISIS FINANCIERO

3.1. ANTECEDENTES DE APLIKA CIA. LTDA.

La empresa Aplika Cia. Ltda. es una empresa líder en el mercado de servicios para la Construcción, sus campos de acción son la comercialización de productos químicos para la construcción y el Servicio de Aplicación Técnica de los mismos, y reparación de pisos industriales. La empresa se encuentra en el mercado desde hace aproximadamente 12 años, iniciando sus operaciones comerciales en el mes de febrero de 1999 hasta la actualidad en el desarrollo de sus operaciones ha ganado importantes reconocimientos dentro de la industria de la construcción, así como por parte de Ingenieros Civiles, Arquitectos, Diseñadores, Decoradores, Aplicadores etc..., por lo que la empresa se encuentra posicionada como dentro de las 3 mejores compañías a nivel nacional en cuando a comercialización y aplicación de estos productos químicos.

Considerada dentro del mercado como una mediana empresa, Aplika Cia. Ltda. mantiene niveles de facturación en ventas anuales de 1'000.000 a 2'000.000 en promedio dentro de los últimos años, así como trabajadores de planta es decir permanentes una cantidad aproximada de 21 a 49 personas. Durante los últimos años ha mantenido un nivel de activos de aproximadamente \$150.000,00 lo que la

constituye como una empresa solida dentro del mercado de insumos químicos para la construcción.

Dedicada primordialmente al mercado nacional dentro de sus proveedores más importantes ha prestado sus servicios a empresas como el Hospital Pablo Arturo Suárez, Quito Tennis y Golf Club, Hospital del Sur, Escuela Superior Eloy Alfaro, Hospital Metropolitano, Alpina, Banco Central del Ecuador, Cervecería Andina, Impacsa Centro Comercial El Recreo, Ventura Mall, Confiteca, Consejo Provincial de Pichincha, Edesa, Corpaq, Emaap, Mega Santa María, Tesalia Springs Company, Equinorte-Hyundai, Centro Comercial Quicentro Shopping, Centro Comercial Iñaquito, Instituto Geográfico Militar, Escuela Politécnica Nacional, Fundación Museos de la Ciudad-Yaku, Cuerpo de Ingenieros del Ejército, Casa de la Cultura Ecuatoriana, Novacero, Hospital Eugenio Espejo entre otras empresas, siendo los principales servicios el de Impermeabilización de Construcciones, Fabricación de Placas de Hormigón, Aplicación de Pintura Epóxica, Protección de paredes con láminas de PVC, Escarificado de pisos, Fabricación de Pisos de poliuretano, Servicio de Pulido entre otros productos de comercialización al por mayor a y servicios que proporciona la empresa, los mismos que han contribuido a su evolución dentro del mercado de comercialización de insumos y servicios químicos para la construcción desde su creación, hasta la actualidad posicionada como una empresa con un alto grado de evolución y con buenas perspectivas de crecimiento.

Sin embargo existen temporadas, en las cuales la empresa sufre de problemas de liquidez especialmente cuando tiene que hacer fuertes desembolsos de dinero como

pago de utilidades a los trabajadores y obligaciones tributarias, para lo cual deben optar por tomar medidas correctivas y sobrepasar dichas temporadas, generando períodos de inestabilidad económica en la misma durante los ejercicios fiscales.

3.2. ESTRATEGIA EMPRESARIAL DE APLIKA COMPAÑÍA LIMITADA

Aplika Compañía Limitada cuenta con un equipo de profesionales altamente capacitados los cuales garantizan una adecuada asesoría técnica para el cliente, adicionalmente cuenta con una amplia cantidad de proveedores de mercaderías los cuales garantizan la calidad de los productos que ofrecen al mercado.

3.2.1. Misión

La misión de Aplika Cia. Ltda. se concentra en ser una empresa líder en el mercado de la asesoría, comercialización, aplicación técnica y capacitación continua de productos químicos para la construcción. Adicionalmente centra sus esfuerzos en desarrollar e innovar permanentemente sistemas de reparación para la industria de la construcción, garantizando la efectividad de los mismos con personal técnico capacitado y la proporción de productos de calidad.

3.2.2. Visión

La visión de Aplika Cia. Ltda. es mantenerse como una de las principales empresas proveedoras de productos químicos para la construcción a nivel

nacional y de alto reconocimiento en el sector de la construcción. Destacarse como una de las principales empresas al brindar asesoría en sistemas de reparación para la industria de la construcción y lograr expandirse a nivel internacional.

3.2.3. Políticas

Dentro de las principales políticas de Aplika Cia. Ltda. se encuentra brindar a sus clientes servicios complementarios a los entregados al comercializar los productos químicos de construcción, proporciona servicios de aplicación de dichos productos para el sellado y reparado de construcciones etc...

La Satisfacción total de los clientes actuales y futuros es una de las principales filosofías empresariales que maneja Aplika Cia. Ltda., otorgarle al cliente una serie de alternativas para mejorar la infraestructura de sus construcciones e inclusive mejorar la estética de las mismas al ofrecer servicios de creación de terrazas ajardinadas contribuyendo al medio ambiente con proyectos ecológicos.

Como parte de su política de seguridad y salud cuenta con personal totalmente calificado para brindar servicios de calidad, con los más altos estándares de seguridad proporcionándoles el equipo técnico adecuado para el desarrollo de sus actividades así mismo los productos que comercializa son de la más alta calidad dentro del mercado, totalmente comprobado y garantizando la duración del mismo.

Adicionalmente, como parte de su política de protección al medio ambiente, constantemente se buscan alternativas de productos ecológicos y desarrollo de técnicas con bajo impacto ambiental, contribuyendo así conscientemente a la reducción de la huella ecológica dejada por la empresa.

3.2.4. Objetivos

Los principales objetivos que persigue la empresa a corto y largo plazo son los descritos a continuación:

- Proporcionar productos químicos de la más alta calidad al mercado ecuatoriano, otorgándoles los precios más convenientes para ser competitivos dentro del sector.
- Brindar la más alta calidad en los servicios de aplicación de los productos químicos que proporciona la empresa, responsabilizándose y garantizando los trabajos que el personal técnico realice a sus clientes.
- Otorgar al cliente asesoría para la aplicación de las mejores alternativas de uso de productos para sus construcciones atendiendo siempre a sus principales necesidades.

- Innovar continuamente sobre las técnicas de aplicación de productos y capacitarse en las últimas tendencias acerca de acabados para la construcción y reparación de las mismas.
- Obtener el reconocimiento de las principales empresas dedicadas a la comercialización de productos y prestación de servicios similares, y gozar de la preferencia de los principales clientes de la industria.
- Ampliar la cartera de clientes no solo a nivel local, si no expandir la comercialización de productos y prestación de servicios hacia las principales ciudades del país, como son Guayaquil y Cuenca durante los próximos años.

3.2.5. Estrategias

Para el cumplimiento de los principales objetivos Aplika Cia. Ltda. ha establecido una serie de estrategias, detalladas a continuación:

- Mantener una cartera amplia de proveedores, que proporcionen a la empresa las mejores alternativas referentes a costos y calidad. Capaces de brindar productos 100% garantizados y que cuente con los estándares de calidad solicitados.
- Calificar continuamente al personal que labora en la empresa, evaluando sus técnicas y proporcionándoles la capacitación

adecuada para el cumplimiento de sus actividades de la manera más eficiente posible.

- Contar con el equipo técnico necesario para otorgar al cliente asesoría de la más alta calidad, a los clientes ofertándoles técnicas de última generación.
- Mantener continuamente un equipo técnico encargado del desarrollo de nuevas alternativas de acabados para la construcción así como la generación y capacitación de técnicas acordes a las necesidades del mercado ecuatoriano.
- Mantener la imagen institucional alcanzada durante los últimos años, y contribuir al desarrollo de la misma a través de los reconocimientos que proporciona la industria a las empresas más destacadas del sector.
- Brindar a los principales clientes servicios de postventa, con el objetivo de mantener una relación a largo plazo con el mismo, procurando otorgarles servicios complementarios que optimicen los trabajos realizados.
- Otorgar facilidades hacia los clientes, ofertando servicios tanto a nivel local, así como hacia las principales ciudades del país como Guayaquil y Cuenca en una etapa inicial. Posteriormente se buscará

la expansión de la comercialización de los productos químicos hacia los países vecinos.

3.3. ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL DE LA EMPRESA

El principal objetivo del análisis financiero para las entidades es proporcionar información útil para la toma de decisiones, las mismas que se obtienen a través del una serie de relaciones entre los datos generados por la misma empresa, es decir es transformar la información generada en datos útiles. Las principales relaciones que se realizan es para identificar las tendencias de las cuentas contables y para identificar la relación de cada una de estas tiene, frente a otra cuenta del estado financiero que se esté analizando. Es aquí en donde nacen las herramientas de análisis horizontal y vertical aplicables al Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados Integral.

A continuación se presentan las principales cuentas del Estado de Situación Financiera proporcionado por la empresa Aplika S.A. al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en su totalidad presentado en el Anexo N° 1, y las principales variaciones encontradas en el Análisis Horizontal y Vertical aplicado al Estado de Situación Financiera de los últimos 3 años los mismos que se encuentran presentados en su totalidad en el Anexo N° 5 y Anexo 6, Cabe mencionar que durante el periodo del 2011 al 2012, debido a cambios en el manejo financiero de la empresa se reclasificaron las cuentas contables actualizando el plan de cuentas de la misma por lo que el análisis vertical se lo elaboro con saldos totales de las principales cuentas del balance para dicha comparación.

CUADRO N° 11 - ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL

APLIKA APLICADORES TÉCNICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN BALANCE GENERAL				VARIACIONES PORCENTUALES	
	2011	2012	2013	2012	2013
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE	259.609,05	343.374,33	302.817,36	32,27%	-11,81%
ACTIVO DISPONIBLE	71.509,09	83.713,87	(30.394,96)	17,07%	-136,31%
CAJAS	340,00	340,00	340,00	0,00%	0,00%
BANCOS	71.169,09	(16.626,13)	(30.734,96)	-123,36%	84,86%
INVERSIONES	-	100.000,00	-	-	-100,00%
ACTIVO REALIZABLE	68.482,64	117.255,18	186.437,26	71%	59,00%
INVENTARIOS	33.959,78	117.625,44	186.437,26	246,37%	58,50%
MERCADERÍA TRANSITO IMPORTACIÓN	-	(370,26)	-	-	-100,00%
OBRAS EN PROCESO	34.522,86	-	-	-100,00%	-
ACTIVO EXIGIBLE	119.617,32	142.405,28	146.775,06	19,05%	3,07%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	41.284,28	105.012,47	96.297,95	154,36%	-8,30%
PAGO IMPUESTOS ADELANTADOS	18.167,21	30.816,53	27.069,58	69,63%	-12,16%
ANTICIPOS	50.324,19	6.356,02	23.412,27	-87,37%	268,35%
PRESTAMOS EMPLEADOS	9.149,67	220,26	(4,74)	-97,59%	-102,15%
OTRAS CTAS POR COBRAR	691,97	-	-	-100,00%	-
ACTIVO NO CORRIENTE	72.636,50	88.253,28	81.941,86	21,50%	-7,15%
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	70.836,50	85.689,57	79.378,15	20,97%	-7,37%
MAQUINARIA	38.576,07	46.921,90	44.694,30	21,63%	-4,75%
MUEBLES Y ENSERES	2.532,47	2.558,34	3.025,02	1,02%	18,24%
HERRAMIENTAS	6.663,25	6.912,34	7.671,11	3,74%	10,98%
VEHÍCULOS	18.909,36	15.127,48	11.227,43	-20,00%	-25,78%
EQUIPOS DE OFICINA	1.925,99	2.304,20	2.850,25	19,64%	23,70%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	2.229,36	11.865,31	9.910,04	432,23%	-16,48%
ACTIVO DIFERIDO	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0,00%	0,00%
ACTIVO DIFERIDO	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0,00%	0,00%
ACTIVO IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	-	763,71	763,71	0,00%	0,00%
ACTIVO IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	-	763,71	763,71	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS	332.245,55	431.627,61	384.759,22	29,91%	-10,86%
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	(263.435,35)	(226.233,06)	(256.266,18)	-14,12%	13,28%
RETENCIONES	(16.936,34)	(34.406,61)	(23.621,79)	103,15%	-31,35%
RETENCIONES IESS	(3.257,27)	(5.266,86)	(1.494,77)	61,70%	-71,62%
RETENCIONES FISCALES	(13.679,07)	(29.139,75)	(22.127,02)	113,02%	-24,07%
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	(5.127,73)	(18.915,35)	(16.857,70)	268,88%	-10,88%
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	(5.127,73)	(18.915,35)	(16.857,70)	268,88%	-10,88%
PROVEEDORES	(60.156,31)	(85.556,01)	(57.803,85)	42,22%	-32,44%
PROVEEDORES	(60.156,31)	(85.556,01)	(57.803,85)	42,22%	-32,44%
ANTICIPO CLIENTES	(132.416,43)	(27.355,09)	(71.726,58)	-79,34%	162,21%
ANTICIPO CLIENTES	(132.416,43)	(27.355,09)	(71.726,58)	-79,34%	162,21%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	(48.798,54)	(60.000,00)	(30.070,34)	22,95%	-49,88%
PRESTAMOS BANCARIOS	(48.798,54)	(60.000,00)	(30.070,34)	22,95%	-49,88%
CONSIGNACIONES	-	-	(56.185,91)	-	-
PRODUCTOS CONSIGNADOS	-	-	(56.185,91)	-	-
PASIVO NO CORRIENTE	(37.103,88)	(103.829,15)	(38.514,72)	179,83%	-62,91%
PRESTAMOS SOCIOS	(37.103,88)	(14.145,78)	(38.339,85)	-61,88%	171,03%
PRESTAMOS SOCIOS	(37.103,88)	(14.145,78)	(38.339,85)	-61,88%	171,03%
PASIVO DIFERIDO	-	(89.683,37)	(174,87)	-	-99,81%
INGRESOS DIFERIDOS	-	(68.921,54)	-	-	-100,00%
PASIVO IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	-	(20.761,83)	(174,87)	-	-99,16%
TOTAL PASIVOS	(300.539,23)	(330.062,21)	(294.780,90)	9,82%	-10,69%
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	0,00%	0,00%
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	0,00%	0,00%
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	0,00%	0,00%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	86,15%	43,34%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	86,15%	43,34%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	86,15%	43,34%
RESULTADOS ACUMULADOS	(13.321,59)	(79.679,07)	(64.812,67)	498,12%	-18,66%
GANANCIAS ACUMULADAS	(4.159,81)	(10.439,96)	(2.505,32)	150,97%	-76,00%
GANANCIAS ACUMULADAS	(4.159,81)	(10.439,96)	(2.505,32)	150,97%	-76,00%
RESULT, ACUM. POR ADOPCIÓN NIIF	-	(2.505,32)	-	-	-100,00%
RESULT, ACUM. POR ADOPCIÓN NIIF	-	(2.505,32)	-	-	-100,00%
RESULTADOS DEL PRESENTE EJERCICIO	(9.161,78)	(66.733,79)	(62.307,35)	628,39%	-6,63%
RESULTADOS DEL PRESENTE EJERCICIO	(9.161,78)	(66.733,79)	(62.307,35)	628,39%	-6,63%
TOTAL PATRIMONIO	(31.706,31)	(101.565,40)	(89.978,33)	220,33%	-11,41%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	(332.245,54)	(431.627,61)	(384.759,23)	29,91%	-10,86%

CUADRO N° 12 - ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL

APLIKA APLICADORES TÉCNICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN
BALANCE GENERAL

	2011	2012	2013	VARIACIONES PORCENTUALES		
				2011	2012	2013
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE	259.609,05	343.374,33	302.817,36	78,14%	79,55%	78,70%
ACTIVO DISPONIBLE	71.509,09	83.713,87	(30.394,96)	21,52%	19,39%	-7,90%
CAJAS	340,00	340,00	340,00	0,10%	0,08%	0,09%
BANCOS	71.169,09	(16.626,13)	(30.734,96)	21,42%	-3,85%	-7,99%
INVERSIONES	-	100.000,00	-	-	23,17%	-
ACTIVO REALIZABLE	68.482,64	117.255,18	186.437,26	20,61%	27,17%	48,46%
INVENTARIOS	33.959,78	117.625,44	186.437,26	10,22%	27,25%	48,46%
MERCADERÍA TRANSITO IMPORTACIÓN	-	(370,26)	-	-	-0,09%	-
OBRAS EN PROCESO	34.522,86	-	-	10,39%	-	-
ACTIVO EXIGIBLE	119.617,32	142.405,28	146.775,06	36,00%	32,99%	38,15%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	41.284,28	105.012,47	96.297,95	12,43%	24,33%	25,03%
PAGO IMPUESTOS ADELANTADOS	18.167,21	30.816,53	27.069,58	5,47%	7,14%	7,04%
ANTICIPOS	50.324,19	6.356,02	23.412,27	15,15%	1,47%	6,08%
PRESTAMOS EMPLEADOS	9.149,67	220,26	(4,74)	2,75%	0,05%	0,00%
OTRAS CTAS POR COBRAR	691,97	-	-	0,21%	0,00%	-
ACTIVO NO CORRIENTE	72.636,50	88.253,28	81.941,86	21,86%	20,45%	21,30%
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	70.836,50	85.689,57	79.378,15	21,32%	19,85%	20,63%
MAQUINARIA	38.576,07	46.921,90	44.694,30	11,61%	10,87%	11,62%
MUEBLES Y ENSERES	2.532,47	2.558,34	3.025,02	0,76%	0,59%	0,79%
HERRAMIENTAS	6.663,25	6.912,34	7.671,11	2,01%	1,60%	1,99%
VEHÍCULOS	18.909,36	15.127,48	11.227,43	5,69%	3,50%	2,92%
EQUIPOS DE OFICINA	1.925,99	2.304,20	2.850,25	0,58%	0,53%	0,74%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	2.229,36	11.865,31	9.910,04	0,67%	2,75%	2,58%
ACTIVO DIFERIDO	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0,54%	0,42%	0,47%
ACTIVO DIFERIDO	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0,54%	0,42%	0,47%
ACTIVO IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	-	763,71	763,71	-	0,18%	0,20%
ACTIVO IMPUESTO A RENTA DIFERIDO	-	763,71	763,71	-	0,18%	0,20%
TOTAL ACTIVOS	332.245,55	431.627,61	384.759,22	100,00%	100,00%	100,00%
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE	(263.435,35)	(226.233,06)	(256.266,18)	87,65%	68,54%	86,93%
RETENCIONES	(16.936,34)	(34.406,61)	(23.621,79)	5,64%	10,42%	8,01%
RETENCIONES IESS	(3.257,27)	(5.266,86)	(1.494,77)	1,08%	1,60%	0,51%
RETENCIONES FISCALES	(13.679,07)	(29.139,75)	(22.127,02)	4,55%	8,83%	7,51%
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	(5.127,73)	(18.915,35)	(16.857,70)	1,71%	5,73%	5,72%
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	(5.127,73)	(18.915,35)	(16.857,70)	1,71%	5,73%	5,72%
PROVEEDORES	(60.156,31)	(85.556,01)	(57.803,85)	20,02%	25,92%	19,61%
PROVEEDORES	(60.156,31)	(85.556,01)	(57.803,85)	20,02%	25,92%	19,61%
ANTICIPO CLIENTES	(132.416,43)	(27.355,09)	(71.726,58)	44,06%	8,29%	24,33%
ANTICIPO CLIENTES	(132.416,43)	(27.355,09)	(71.726,58)	44,06%	8,29%	24,33%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	(48.798,54)	(60.000,00)	(30.070,34)	16,24%	18,18%	10,20%
PRESTAMOS BANCARIOS	(48.798,54)	(60.000,00)	(30.070,34)	16,24%	18,18%	10,20%
CONSIGNACIONES	-	(56.185,91)	-	-	0,00%	19,06%
PRODUCTOS CONSIGNADOS	-	-	(56.185,91)	-	0,00%	19,06%
PASIVO NO CORRIENTE	(37.103,88)	(103.829,15)	(38.514,72)	12,35%	31,46%	13,07%
PRESTAMOS SOCIOS	(37.103,88)	(14.145,78)	(38.339,85)	12,35%	4,29%	13,01%
PRESTAMOS SOCIOS	(37.103,88)	(14.145,78)	(38.339,85)	12,35%	4,29%	13,01%
PASIVO DIFERIDO	-	(89.683,37)	(174,87)	-	27,17%	0,06%
INGRESOS DIFERIDOS	-	(68.921,54)	-	-	20,88%	-
PASIVO IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	-	(20.761,83)	(174,87)	-	6,29%	0,06%
TOTAL PASIVOS	(300.539,23)	(330.062,21)	(294.780,90)	100,00%	100,00%	100,00%
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	45,16%	14,10%	15,91%
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	45,16%	14,10%	15,91%
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	45,16%	14,10%	15,91%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	12,82%	7,45%	12,05%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	12,82%	7,45%	12,05%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	12,82%	7,45%	12,05%
RESULTADOS ACUMULADOS	(13.321,59)	(79.679,07)	(64.812,67)	42,02%	78,45%	72,03%
GANANCIAS ACUMULADAS	(4.159,81)	(10.439,96)	(2.505,32)	13,12%	10,28%	2,78%
GANANCIAS ACUMULADAS	(4.159,81)	(10.439,96)	(2.505,32)	13,12%	10,28%	2,78%
RESULT, ACU. POR ADOPCIÓN NIIF	-	(2.505,32)	-	-	2,47%	-
RESULT, ACU. POR ADOPCIÓN NIIF	-	(2.505,32)	-	-	2,47%	-
RESULTADOS DEL PRESENTE EJERCICIO	(9.161,78)	(66.733,79)	(62.307,35)	28,90%	65,71%	69,25%
RESULTADOS DEL PRESENTE EJERCICIO	(9.161,78)	(66.733,79)	(62.307,35)	28,90%	65,71%	69,25%
TOTAL PATRIMONIO	(31.706,31)	(101.565,40)	(89.978,33)	100,00%	100,00%	100,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	(332.245,54)	(431.627,61)	(384.759,23)			

A continuación se presentan las principales cuentas del Estado de Resultados Integral proporcionado por la empresa Aplika S.A. al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en su totalidad presentado en el Anexo N° 2, y las principales variaciones encontradas en el Análisis Horizontal y Vertical aplicado al Estado de Resultados Integral de los últimos 3 años el mismo que se encuentra presentado en su totalidad en el Anexo N° 7 y Anexo 8:

CUADRO N° 13 - ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL

APLIKA APLICADORES TÉCNICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL

	2011	2012	2013	VARIACIONES PORCENTUALES	
				2012	2013
INGRESOS					
OPERACIONALES					
VENTAS	760.914,91	1.364.962,29	1.092.278,60	79,38%	-19,98%
NO OPERACIONALES					
OTROS INGRESOS	4.586,58	3.768,77	10.477,78	-17,83%	178,02%
TOTAL INGRESOS	765.501,49	1.368.731,06	1.102.756,38	78,80%	-19,43%
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	538.572,04	1.051.263,16	715.489,50	95,19%	-31,94%
COSTOS DIRECTOS	382.512,57	780.080,70	560.044,95	103,94%	-28,21%
COSTO DE VENTAS	353.758,24	199.314,83	279.250,93	-43,66%	40,11%
MATERIALES UTILIZADOS	-	372.384,63	194.706,79	-	-47,71%
MANO DE OBRA DIRECTA	28.754,33	208.381,24	86.087,23	624,70%	-58,69%
COSTOS INDIRECTOS	156.059,47	271.182,46	155.444,55	73,77%	-42,68%
MANO DE OBRA INDIRECTA	24.450,83	185.181,60	41.366,82	657,36%	-77,66%
OTROS COSTOS INDIRECTOS	131.608,64	86.000,86	114.077,73	-34,65%	32,65%
GASTOS OPERACIONALES	207.221,80	209.304,51	287.820,75	1,01%	37,51%
GASTOS ADMINISTRACIÓN	121.115,29	123.696,17	145.340,46	2,13%	17,50%
GASTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	60.902,50	49.437,39	71.716,90	-18,83%	45,07%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	60.212,79	74.258,78	73.623,56	23,33%	-0,86%
GASTOS DE VENTAS	60.579,46	78.662,60	127.557,43	29,85%	62,16%
GASTOS PERSONAL VENTAS	9.927,85	17.503,24	46.661,97	76,30%	166,59%
PROMOCIONES Y PUBLICIDAD	3.421,11	8.294,56	16.630,28	142,45%	100,50%
GASTOS DE VIAJE	-	3.438,08	7.909,50	-	130,06%
GASTOS DE VENTAS	5.162,52	10.552,55	19.792,12	104,41%	87,56%
GASTOS PERSONAL SISTEMAS	42.067,98	38.874,17	36.563,56	-7,59%	-5,94%
GASTOS FINANCIEROS	12.663,88	6.945,74	14.922,86	-45,15%	114,85%
GASTOS BANCARIOS	12.663,88	4.221,76	7.780,19	-66,66%	84,29%
GASTOS TARJETAS DE CRÉDITO	-	2.723,98	7.142,67	-	162,21%
GASTOS NO DEDUCIBLES	12.863,17	-	-	-100,00%	-
GASTOS NO OPERACIONALES			87,24	-	-
REEMBOLSOS			87,24	-	-
REEMBOLSOS			87,24	-	-
Total general	745.793,84	1.260.567,67	1.003.397,49		-20,40%
UTILIDAD	19.707,65	108.163,39	99.358,89		-8,14%

CUADRO N° 14 - ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL

APLIKA APLICADORES TÉCNICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL

	2.011,00	2.012,00	2.013,00	VARIACIONES PORCENTUALES		
				2011	2012	2013
INGRESOS						
OPERACIONALES						
VENTAS	760.914,91	1.364.962,29	1.092.278,60	100,00%	100,00%	100,00%
NO OPERACIONALES						
OTROS INGRESOS	4.586,58	3.768,77	10.477,78	0,60%	0,28%	0,96%
TOTAL INGRESOS	765.501,49	1.368.731,06	1.102.756,38	100,60%	100,28%	100,96%
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	538.572,04	1.051.263,16	715.489,50	70,78%	77,02%	65,50%
COSTOS DIRECTOS	382.512,57	780.080,70	560.044,95	50,27%	57,15%	51,27%
COSTO DE VENTAS	353.758,24	199.314,83	279.250,93	46,49%	14,60%	25,57%
MATERIALES UTILIZADOS	-	372.384,63	194.706,79	0,00%	27,28%	17,83%
MANO DE OBRA DIRECTA	28.754,33	208.381,24	86.087,23	3,78%	15,27%	7,88%
COSTOS INDIRECTOS	156.059,47	271.182,46	155.444,55	20,51%	19,87%	14,23%
MANO DE OBRA INDIRECTA	24.450,83	185.181,60	41.366,82	3,21%	13,57%	3,79%
OTROS COSTOS INDIRECTOS	131.608,64	86.000,86	114.077,73	17,30%	6,30%	10,44%
GASTOS OPERACIONALES	207.221,80	209.304,51	287.820,75	27,23%	15,33%	26,35%
GASTOS ADMINISTRACIÓN	121.115,29	123.696,17	145.340,46	15,92%	9,06%	13,31%
GASTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	60.902,50	49.437,39	71.716,90	8,00%	3,62%	6,57%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	60.212,79	74.258,78	73.623,56	7,91%	5,44%	6,74%
GASTOS DE VENTAS	60.579,46	78.662,60	127.557,43	7,96%	5,76%	11,68%
GASTOS PERSONAL VENTAS	9.927,85	17.503,24	46.661,97	1,30%	1,28%	4,27%
PROMOCIONES Y PUBLICIDAD	3.421,11	8.294,56	16.630,28	0,45%	0,61%	1,52%
GASTOS DE VIAJE	-	3.438,08	7.909,50	0,00%	0,25%	0,72%
GASTOS DE VENTAS	5.162,52	10.552,55	19.792,12	0,68%	0,77%	1,81%
GASTOS PERSONAL SISTEMAS	42.067,98	38.874,17	36.563,56	5,53%	2,85%	3,35%
GASTOS FINANCIEROS	12.663,88	6.945,74	14.922,86	1,66%	0,51%	1,37%
GASTOS BANCARIOS	12.663,88	4.221,76	7.780,19	1,66%	0,31%	0,71%
GASTOS TARJETAS DE CRÉDITO	-	2.723,98	7.142,67	0,00%	0,20%	0,65%
GASTOS NO DEDUCIBLES	12.863,17	-	-	1,69%	0,00%	0,00%
GASTOS NO OPERACIONALES			87,24	0,00%	0,00%	0,01%
REEMBOLSOS			87,24	0,00%	0,00%	0,01%
REEMBOLSOS			87,24	0,00%	0,00%	0,01%
Total general	745.793,84	1.260.567,67	1.003.397,49	98,01%	92,35%	91,86%
UTILIDAD	19.707,65	108.163,39	99.358,89	2,59%	7,92%	7,28%

Entre los principales indicadores que se pueden obtener como resultado del análisis horizontal y vertical efectuado a los estados financieros de la empresa, podemos determinar los siguientes resultados:

La empresa ha tenido una reducción total de sus activos corrientes del 11,81%, mientras que en los pasivos corrientes el porcentaje ha sufrido un incremento del 13,28% en el 2013, en relación a los índices de comparación del año 2012.

Los activos corrientes representan en promedio un 78,50% del total de los activos que mantiene la compañía, mientras que los pasivos corrientes representan en 2013 un 86,93%.

Durante el año 2012 y 2013 la empresa ha culminado el total de las cuentas de bancos con saldos negativos especialmente en la cuenta del Banco del Pichincha. El incremento del déficit de la cuenta del banco del pichincha alcanza el 106,74% en relación al año 2012. Sin embargo se ha inyectado liquidez a la cuenta del Banco del Pacífico siendo esta la de mayor peso dentro de la cuenta de Bancos ya que mantiene un saldo positivo de 29.145,22. Adicionalmente se refleja una importante recuperación de los valores líquidos para la compañía, producto del cobro de un depósito a plazo fijo mantenido durante el año 2012, he aquí la recuperación de la cuenta de Bancos del 84,86%, en relación al déficit mantenido durante el año 2012. Sin embargo la cuenta bancos presenta un saldo negativo de \$30734,96 que representa tan solo un 7,9% del total de activos.

En lo referente a la cuenta de inventarios de productos terminados existe un incremento del 246,37% del 2011 al 2012 respectivamente. Y durante el 2013 se incremento el 10,98% alcanzando un monto de incremento de más de 100.000 dólares, en referencia a los montos manejados en 2011. Adicionalmente la empresa mantiene un inventario en consignación por un monto de 55.900,65 los mismos que se encuentran considerados en la cuenta de inventarios para control de la misma. El peso de los inventarios frente al activo total es del 48,46% en el 2013, lo que implica que la empresa mantiene un stock de inventarios bastante considerable.

Durante el 2012 se presentó un cambio importante incremento en el nivel de ventas manejado por la empresa así como el incremento de las cuentas por cobrar. Existe una reducción de cuentas por cobrar a los clientes nacionales del 7,47%, en 2013.

Existe un incremento sustancial del crédito tributario producto de las retenciones efectuadas a la empresa del 601,71%, lo que permitiría disminuir el pago del impuesto a la renta generado durante el año 2013.

En lo referente al incremento presentado en la cuenta de anticipos, se determina que los anticipos de sueldos han alcanzado un incremento del 418,36% para el año 2013, en relación a los montos manejados durante el año 2012, lo que implica aumento de \$11.306,96.

El incremento presentado para los anticipos a proveedores del exterior se incremento en 835,08% sin embargo representa un monto mínimo de valores.

Se ha presentado una reducción en la cuenta de préstamos a empleados.

En 2012 y 2013, se ha presentado un incremento en la cuenta de Activos Fijos especialmente en la cuenta de maquinarias y equipos de computación y software, los mismos que son productos de la revalorización de los activos y el incremento en dichos activos. Al mismo tiempo se ha incrementado la depreciación de dichos activos lo que ha dado como resultado la reducción de 4,75% en el costo total de los activos fijos depreciables. El activo fijo representa un 20,63% del total de activos.

A nivel general existe un incremento en el pasivo corriente de la empresa, en relación al año 2012, del 13,28%, sin embargo en la mayoría de las cuentas presenta una reducción, a excepción de la cuenta por pagar a la Tarjeta Diners que en 2013, presentó un incremento del 845,90%, que equivale a un monto de 24.863,45. A sí mismo el segundo incremento presentado es en la cuenta anticipo clientes que en 2013, se incremento en un 162,21%. Este monto representa el mayor rubro en cuanto al pasivo corriente con el 24,33%, frente al 8,29% del año 2012. Adicionalmente la cuenta proveedores representa el 19,61% del total de la estructura del pasivo.

Existe un incremento en el valor correspondiente a préstamos a socios el mismo que para el 2013 aumento en 169,20%, en relación al 2012.

En lo pertinente a los resultados del ejercicio, en 2012 se obtuvo un incremento sustancial que represento un 628,39%, mientras que en el 2013 se produjo una reducción del 6,63%. Sin embargo al realizar el análisis de las cuentas de ingresos

se puede determinar que se han disminuido sustancialmente las ventas de sistemas las mismas que representan alrededor del 70% del total de las ventas, mientras que las ventas de productos se han incrementado. Adicionalmente los descuentos en sistemas se han reducido en un 93,91%. Los ingresos operacionales se han incrementado en un 178,02%.

En cuanto a los costos de ventas y de producción a nivel general los mismos se han reducido en un 31,94%. Sin embargo existen importantes incrementos especialmente en los costos indirectos de fabricación. El rubro con mayor variación fue el incremento del 1810,96% en el alquiler de equipos.

Los gastos administrativos se incrementaron en un 17,50%, los rubros más importantes fueron el bono de desempeño entregado por un monto de 29.541,49 lo que implica un incremento del 1.191,54%, y la depreciación de los equipos de computo, que se incrementaron en 541,56%, producto de la baja de dichos equipos.

Los gastos de ventas se incrementaron en un 62,16%, los rubros más importantes fueron el bono de desempeño entregado por un monto de 29.550,00 lo que implica un incremento del 2.001,21%, y la depreciación de los equipos de computo, que se incrementaron en 541,56%, producto de la baja de dichos equipos.

En cuanto a los gastos financieros los mismos se incrementaron en un 114,85%, sin embargo representan rubros menores dentro del estado de resultados integral.

3.4. INDICADORES FINANCIEROS

Los índices financieros constituyen una de las herramientas de análisis financiero más importante y de mayor utilización en el campo empresarial. Se define como una serie de cálculos numéricos sobre los cuales de acuerdo a la relación entre dos variables se puede determinar los síntomas sobre los cuales una empresa puede tener problemas, sin embargo estas relaciones por si solas no constituyen una fuente certera de diagnostico para una empresa. Es necesaria la utilización de varias herramientas de análisis adicionales así como el estudio global de los principales indicadores financieros los cuales se encuentran categorizados de la siguiente manera: Razones de Liquidez, Actividad, Endeudamiento, Rentabilidad y Mercado. Es importante recalcar que depende mucho de la fecha de corte en la cual se está realizando el análisis para evitar los efectos de las estacionalidades por las que pasan las empresas es así como en el caso de Aplika Cia. Ltda. este análisis se lo realizará al 31 de diciembre del 2013.

3.4.1. Razones de Liquidez

Las razones de liquidez, proporcionan parámetros de medición acerca de la capacidad que tiene la empresa para asumir sus obligaciones en el corto plazo. La falta de liquidez de una empresa se manifiesta en una serie de alertas que en cientos casos implica la disminución de la rentabilidad, imposibilidad de expansiones, perdidas del capital invertido, imposibilidad de asumir pagos a corto plazo en los tiempos establecidos. Las principales razones son de liquidez, prueba ácida, y capital de trabajo.

3.4.1.1. Razón de Liquidez o Corriente

Este índice mide la capacidad de pago que mantiene la empresa, sin que se altere el proceso productivo de la misma ni tenga que recurrir a ventas de los inventarios a través de la siguiente fórmula:

$$Razon\ Corriente = \frac{Activos\ Corrientes}{Pasivos\ Corrientes}$$

Se considera un rango saludable para las empresas la relación de 2,5 a 1. Los valores inferiores a estos implican la consideración por parte de la empresa a recurrir a mecanismos de financiamiento para mejorar la posición de los activos corrientes frente a sus pasivos corrientes.

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 15 - Razón de Liquidez			
RAZÓN DE LIQUIDEZ O CORRIENTE			
Año	2011	2012	2013
Activos Corrientes	259.609,05	343.374,33	246.916,71
Pasivos Corrientes	263.435,35	226.233,06	200.080,27
Razón Corriente	0,99	1,52	1,23

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

En cuanto al cálculo de la razón de liquidez se puede determinar que la empresa cuenta con los recursos suficientes para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

3.4.1.2. Prueba Ácida

Este índice mide la capacidad inmediata de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo sin considerar los inventarios con la siguiente fórmula:

$$Prueba\ Ácida = \frac{Activos\ Corrientes - Inventarios}{Pasivos\ Corrientes}$$

Según Lawrence Gitman, para el análisis de la relación entre estas variables se considera como un rango aceptable que esta sea como mayor a 1. Adicionalmente se puede identificar el peso que mantienen los inventarios en el activo circulante al analizar la reducción del índice de razón corriente frente a la prueba ácida.

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 17 -Prueba Ácida

PRUEBA ÁCIDA			
Año	2011	2012	2013
Activos Corrientes	259.609,05	343.374,33	246.916,71
Inventarios	33.959,78	117.625,44	130.536,61
Pasivos Corrientes	263.435,35	226.233,06	200.080,27
Prueba Ácida	0,86	1,00	0,58

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Al determinar el índice de prueba ácida se puede establecer que para el 2013, el peso de los inventarios implica una importante reducción de la capacidad de pago de las obligaciones a corto plazo por parte de la empresa. En este caso no podría asumir sus obligaciones en el corto plazo.

3.4.1.3. Capital de Trabajo Neto

Se refiere a los activos circulantes que maneja la empresa y con los cuales desarrolla sus operaciones en el corto plazo y se la obtiene al restar el activo circulante del pasivo circulante. (Moreno & Rivas, 2002). Por tanto se la puede expresar de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} & \textit{Capital de Trabajo Neto} \\ &= \textit{Activos Corrientes} - \textit{Pasivos Corrientes} \end{aligned}$$

De acuerdo a la revista del INCAE publicada el 18 de septiembre del 2012, menciona que el manejo del capital de trabajo está

estrechamente relacionado a la liquidez de las empresas y que las decisiones relacionadas a las mismas generalmente son consideradas necesidades de fondos de corto plazo, y se realizan financiamientos de corto plazo que poco a poco afectan la estabilidad de la misma si no existe un adecuado manejo.

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 17 -Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Año	2011	2012	2013
Activos Corrientes	259.609,05	343.374,33	246.916,71
Pasivos Corrientes	263.435,35	226.233,06	200.080,27
Capital de Trabajo	(3.826,30)	117.141,27	46.836,44

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

En cuanto al capital de trabajo, la empresa mantiene los activos circulantes suficientes para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

3.4.2. Razones de Eficiencia o Actividad

Los indicadores de eficiencia buscan determinar el nivel de administración de los recursos de la empresa a través de la medición de la gestión que se

realiza con los activos y pasivos de la entidad en el cumplimiento de los objetivos organizacionales. "El análisis de actividad busca evaluar el nivel de productividad que se tiene para cada activo y pasivo, ya que compara los bienes o las obligaciones de la empresa con su nivel de ventas o de costos.." (Mariño, 2013)

3.4.2.1. Rotación de Activos

El índice de retorno sobre los activos pretende determinar la relación existente entre los ingresos que tiene la empresa frente a la inversión que la misma ha realizado (Delgado, 2009). Por lo tanto esta relación se determina con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{Rotacion de Activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activos}}$$

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 18 -Rotación de Activos

ROTACIÓN DE ACTIVOS			
Año	2011	2012	2013
Ventas	760.914,91	1.364.962,29	1.092.278,60
Total Activos	332.245,55	431.627,61	328.858,57
Rotación de Activos	2,29	3,16	3,32

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Dichos resultados demuestran que por cada dólar de ventas se recuperaría alrededor de 3 veces la inversión realizada.

3.4.2.2. Rotación de Activos Fijos

Este indicador permite determinar la relación existente entre el monto de ingresos que percibe la entidad y el monto de inversión en activos fijos de la misma (Gitman, 2007) . A continuación se detalla la fórmula para determinar dicha relación:

$$\text{Rotacion de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activos Fijos}}$$

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 19 -Rotación de Activos Fijos

ROTACIÓN SOBRE ACTIVOS FIJOS			
Año	2011	2012	2013
Ventas	760.914,91	1.364.962,29	1.092.278,60
Total Activos Fijos	70.836,50	85.689,57	79.378,15
Rotación sobre Activos Fijos	10,74	15,93	13,76

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Dichos resultados demuestran que por cada dólar de ventas se recuperaría alrededor de 12 veces la inversión realizada en activos fijos. Esto demuestra que el peso de los activos fijos frente a las ventas efectuadas es mínimo.

3.4.2.3. Período Promedio de Cuentas por Cobrar

El objetivo del periodo promedio de Cuentas por Cobrar es determinar el número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo (Mariño, 2013). La fórmula para determinar este indicador es la siguiente:

$$PPCxC = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Total Ventas}} * \text{Días en el Año}$$

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 20 -Período Promedio de Cuentas por Cobrar

PERÍODO PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR			
Año	2011	2012	2013
Cuentas por Cobrar	41.291,97	105.433,75	97.555,84
Ventas	760.914,91	1.364.962,29	1.092.278,60
Días en el Año	360	360	360
P.P. Cuentas por Cobrar	20	28	32

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

El período promedio de pago de cuentas por cobrar de la empresa va en constante incremento. Para el 2013 alcanzó los 32 días.

3.4.2.4. Período Promedio de Cuentas por Pagar

Este indicador permite analizar las cuentas por pagar en forma muy similar a la que se utiliza cuando se analiza las cuentas por cobrar. Así mismo, se puede calcular la edad promedio de las cuentas por pagar de una compañía (Delgado, 2009). La fórmula a aplicar para la determinación de este indicador es la detallada a continuación:

$$PPC \times P = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Total Compras}} * \text{Días en el Año}$$

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 21 -Período Promedio de Cuentas por Pagar

PERÍODO PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR			
Año	2011	2012	2013
Cuentas por Pagar	49.418,67	82.638,60	30.022,99
Compras	-	282.980,49	292.162,10
Días en el Año	360	360	360
P.P. Cuentas por Pagar	-	105	37

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

El período promedio de pago de cuentas por cobrar de la empresa se redujo considerablemente de 105 días en el 2012 a 37 días en el 2013. Esto debido a que la empresa ha tratado de cancelar lo más rápido posible las deudas mantenidas con los proveedores. Esto reduce considerablemente el periodo de liquidez que manejaba la empresa ya que no se otorga los días necesarios para recuperar el dinero y manejarse con los fondos obtenidos de las cuentas por cobrar.

3.4.2.5. Período Promedio de Inventarios

Este indicador permite determinar el período promedio de tiempo que transcurre entre el momento que los inventarios ingresan a bodega, hasta que son vendidos a los clientes (Mariño, 2013). Adicionalmente se puede medir la eficiencia en la rapidez de ventas a través de dicho indicador, para este efecto se aplica dependiendo del tipo de rotación de inventarios que se requiera analizar las siguientes fórmulas:

- Período Promedio Inventarios de Materia Prima

$$\frac{\text{Inventario Materia Prima}}{\text{Total Costo Productos en Proceso}} * \text{Días en el Año}$$

- Período Promedio Inventarios Productos en Proceso

$$\frac{\text{Inventario Producto en Proceso}}{\text{Total Costo Inventario Artículos Terminados}} * \text{Días en el Año}$$

- Periodo Promedio Inventarios Productos Terminados

$$\frac{\text{Inventario Productos Terminados}}{\text{Total Costo de Ventas}} * \text{Días en el Año}$$

La suma de los tres períodos, determinan el total en días que se demora el proceso productivo de una empresa industrial, en el caso de las empresas comerciales, solo se evalúa el periodo promedio de inventario de productos terminados.

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 22 -Período Promedio de Inventarios

PERÍODO PROMEDIO DE INVENTARIOS			
Año	2011	2012	2013
Inventarios	33.959,78	117.625,44	130.536,61
Costo de ventas	353.758,24	199.314,83	279.250,93
Días en el Año	360	360	360
P.P. Inventarios P.T.	35	212	168

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

En cuanto al periodo promedio de inventarios se puede determinar que durante el 2011 la empresa mantenía un promedio de 35 días, en 2012 aumento a 74 y en 2013 aumento en 99 días, lo que demuestra que la empresa ha adquirido demasiados inventarios en relación a las ventas que realiza.

3.4.2.6. Ciclo de Efectivo

El ciclo de efectivo, se enfoca en establecer los periodos de desfase que la empresa va a enfrentar, durante la brecha entre lo que recibe por las ventas del producto y los desembolsos que debió hacer al proveedor por la compra de dichos inventarios. (Gitman, 2007)

$$C.E. = \text{Días de Inventarios} + \text{Días de Cuentas por Cobrar} - \text{Días de Cuentas por Pagar}$$

Este indicador es de vital importancia ya que se puede determinar si la empresa está utilizando fondos propios para el pago a proveedores cuando el resultado de la fórmula aplicada es negativo. A partir de este tiempo se establece el periodo de desfase que necesariamente tiene que cubrir la empresa para el normal cumplimiento de sus operaciones.

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera

con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 23 -Ciclo de Efectivo

CICLO DE EFECTIVO			
Año	2011	2012	2013
Días Cuentas por Cobrar	20	28	32
Días de Inventarios	35	212	168
Días Cuentas por Pagar	-	105	37
Periodo de desfase	54	135	163

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Dichos resultados demuestran que el periodo de desfase existente en el año 2011 fue de 54 días, en 2012 debido al incremento en las ventas y el crédito otorgado por los proveedores no había periodo de desfase mientras que en 2013 se incremento a 94 días. Esto demuestra que la empresa necesita financiar con recursos de corto plazo para cubrir el desfase existente hasta que los inventarios lleguen a la venta y su recuperación sea efectivizada.

3.4.3. Razones de Endeudamiento

El objetivo que persiguen las razones de endeudamiento es poder determinar el grado de apalancamiento financiero que mantiene la empresa (Van Horne, 2010). Entre las principales razones de endeudamiento tenemos las detalladas a continuación:

3.4.3.1. Endeudamiento

Este indicador permite determinar el porcentaje de endeudamiento que posee una empresa frente a su patrimonio total (Van Horne, 2010), generalmente este indicador es evaluado por las instituciones financieras, con el objeto de catalogar si una empresa es sujeto o no de crédito. Este indicador permite diagnosticar si una empresa está sobre endeudada o si por el contrario mantiene bajos niveles de deuda hacia terceros.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100$$

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 24 -Endeudamiento

ENDEUDAMIENTO			
Año	2011	2012	2013
Pasivo Total	300.539	330.062	238.595
Activo Total	332.246	431.628	328.859
Endeudamiento	90,46%	76,47%	72,55%

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Los índices de endeudamiento que presenta la empresa demuestran que el mismo está disminuyendo conforme los recursos con los que

cuenta. Es más barato trabajar con recursos de terceros que con recursos propios.

3.4.3.2. Apalancamiento

Es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación con su activo o patrimonio. Consiste en utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio (Van Horne, 2010). Mientras más alto sea dicho índice, significa que se están utilizando más recursos de terceros.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio Total}}$$

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 25 - Apalancamiento

APALANCAMIENTO			
Año	2011	2012	2013
Activo Total	332.246	431.628	328.859
Patrimonio	31.706	101.565	89.978
Apalancamiento	10,48	4,25	3,65

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Este índice demuestra el nivel de apalancamiento que mantiene la empresa, mientras más alto es este significa que está financiándose con recursos de terceros.

3.4.4. Razones de Rentabilidad

"En una u otra forma, su propósito es medir el grado de eficiencia con que la empresa utiliza sus activos y con cuanta eficiencia administra sus operaciones. El enfoque de este grupo está en la utilidad neta" (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010). Los indicadores más comunes son los presentados a continuación:

3.4.4.1. Rendimiento Sobre Activos (ROA)

Este índice de rendimiento determina la rentabilidad obtenida por cada dólar invertido en activos de la empresa la fórmula para calcular dicho índice es la detallada a continuación:

$$ROA = \frac{\text{Utilidades Netas Despues de Impuestos}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 26 - Rendimiento sobre Activos

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS			
Año	2011	2012	2013
Utilidad Neta después de IMP.	9.162	66.734	62.307
Activos Totales	332.246	431.628	328.859
Rendimiento sobre Activos	2,76%	15,46%	18,95%

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Se demuestra que por cada dólar invertido, se obtiene una rentabilidad en 2013 del 18,95% . Dicho porcentaje se ha ido incrementando en los últimos años.

3.4.4.2. Rendimiento Sobre el Patrimonio (ROE)

Esta razón indica la rentabilidad obtenida por la empresa en relación con la inversión total realizada por parte de los accionistas (Gitman, 2007). Se calcula este índice a través de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} * 100$$

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 27 - Rendimiento sobre Patrimonio

RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO			
Año	2011	2012	2013
Utilidad Neta después de IMP.	9.162	66.734	62.307
Patrimonio	31.706	101.565	89.978
Rendimiento sobre Patrimonio	28,90%	65,71%	69,25%

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Se demuestra que por cada dólar invertido por parte de los socios, se obtiene una rentabilidad en 2013 del 69,25% . Dicho porcentaje se ha ido incrementando en los últimos años.

3.4.4.3. Margen de Utilidad Neta

Este indicador permite determinar en porcentaje, el margen de ganancia que genera la empresa producto de las ventas del periodo de análisis (Van Horne, 2010). La formula a aplicar para obtener dicho indicador es la siguiente:

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * 100$$

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 28 - Margen de Utilidad Neta

MARGEN DE UTILIDAD NETA			
Año	2011	2012	2013
Utilidad Neta después de IMP.	9.162	66.734	62.307
Ventas	760.915	1.364.962	1.092.279
Margen de Utilidad Neta	1,20%	4,89%	5,70%

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Dicho índice demuestra el margen de ganancia alcanzado producto de las ventas efectuadas, en 2013 dicho índice alcanzó el 5,70%

3.4.5. Razones de Mercado

Miden el valor que tienen las acciones o participaciones emitidos por la empresa en el mercado financiero, a qué precio se pueden vender, cuanto están dispuestos a pagar (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010).

3.4.5.1. Relación Precio Ganancia

Mide cuanto están dispuestos a pagar los nuevos inversionistas por cada dólar de ganancia que se genere dentro de la empresa.

$$RPG = \frac{\text{Total Patrimonio} \times \text{Número Acciones en Circulación}}{\text{Utilidad Neta} \times \text{Número Acciones en Circulación}}$$

3.4.5.2. Razón Mercado Libre

Este indicador permite establecer cuánto están dispuestos a pagar los inversionistas por una acción de acuerdo al valor referenciado en el mercado (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010).

$$\text{Razon Mercado Libre} = \frac{\text{Capital Social}}{\text{Número de Acciones en Circulación}}$$

La empresa Aplika al ser una compañía limitada no cuenta con acciones si no con participación de los socios en el capital social, por tanto no se aplica el cálculo de estos índices.

3.4.6. Determinación del Saldo de Efectivo Meta

"Es el nivel deseado del efectivo de una empresa, determinado por el equilibrio entre los costos de manejo y los costos de escasez. El carácter de estos costos depende de la política de capital de trabajo de la empresa". (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010). Para este efecto existen varias técnicas de determinación del saldo óptimo de efectivo, las mismas que son detalladas a continuación:

3.4.6.1. El Modelo BAT

El modelo Baumol-Allais-Tobin (BAT) es un método para analizar el problema de la administración así como la posición óptima del

efectivo. En dicho modelo intervienen dos costos que deben ser previamente identificados para la aplicación, el primero son los costos de oportunidad determinado por la tasa de interés que se está dejando de percibir al mantener dichos valores en las cuentas de la entidad y los costos de intermediación que implican los costos de convertir valores negociables en efectivo, su principal debilidad es que presupone salidas de efectivo constantes y seguras.

La suma de los costos de intermediación y de oportunidad da como resultado el costo total del efectivo, que debe en lo posible ser un valor mínimo. "Para determinar el saldo mínimo de efectivo se debe aplicar la siguiente fórmula" (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010):

$$\text{Saldo Minimo de Caja} = \sqrt{\frac{(2T \times F)}{R}}$$

En donde:

T = El importe total de nuevo efectivo necesario para efectos de las transacciones durante el periodo de planeación pertinente generalmente un año

F= El costo fijo de realizar una transacción con valores para reponer el efectivo (Costos de Intermediación)

R = El costo de oportunidad de mantener el efectivo, que es la tasa de interés de los valores negociables.

Para el caso de Aplika Cia. Ltda. la empresa cuenta con inversiones en depósitos a plazo fijo, las cuales no son negociables, como otro tipo de documentos comerciales, es por esto que no se pueden determinar los costos de intermediación, para la aplicación de la mencionada técnica.

3.4.6.2. El Modelo MILLER-ORR

Mediante la aplicación de este modelo, otra vez se pretende establecer el saldo de efectivo mínimo, pero a diferencia de la situación con el modelo BATT, este modelo supone que los saldos tiene fluctuaciones aleatorias al alza y a la baja por lo que se establece un nivel deseado y a partir de eso se toman medidas de acuerdo al caso que se presente, si el monto de efectivo alcanza el límite superior implica que la empresa debe sacar sus fondos efectivos e invertirlos. Por el contrario si las fluctuaciones alcanzan el límite inferior esto implica que se debe sacar los recursos que están en inversión e inyectarlos al efectivo de la empresa para que se encuentre dentro del rango permitido de variación.

Una vez que se establece el saldo correspondiente al límite inferior por parte de empresa, el mismo que representa una barrera de

seguridad entre las transacciones a efectuarse con el dinero necesario para el cumplimiento de las mismas, y cuyo objeto es no incurrir en déficit, a continuación se presenta la fórmula de aplicación para la determinación del saldo mínimo de caja bajo este modelo:

$$Distancia = 3 \sqrt[3]{\frac{3 * F * \sigma}{4i}}$$

En donde:

F = El costo fijo de realizar una transacción con valores para reponer el efectivo (Costos de Intermediación).

σ^2 = Varianza de Flujos Diarios

i = Tasa de Interés Diaria

Para el caso de Aplika Cia. Ltda. la empresa cuenta con inversiones en depósitos a plazo fijo, las cuales no son negociables, como otro tipo de documentos comerciales, es por esto que no se pueden determinar los costos de intermediación, para la aplicación de la mencionada técnica.

3.4.7. Otros Indicadores

3.4.7.1. Fondo de Maniobra

El fondo de maniobra representa el excedente que se tiene en los recursos a largo plazo y sirve para financiar las Necesidades Operativas de fondos (Van Horne, 2010). Mantener un fondo de maniobra alto significa que se tienen grandes recursos a largo plazo para financiar los activos, es decir implica estabilidad financiera.

$$\text{Fondo de Maniobra} = (\text{Pasivo Largo Plazo} + \text{Patrimonio}) - \text{Act. Fijo}$$

Cuando el fondo de maniobra que maneja la entidad, no es suficiente para cubrir las necesidades operativas de fondos es necesario recurrir a préstamos a corto plazo para financiar dicho déficit.

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 29 - Fondo de Maniobra

FONDO DE MANIOBRA			
Año	2011	2012	2013
Pasivo Largo Plazo	37.104	14.146	38.340
Patrimonio	31.706	101.565	89.978
Activos Fijos	70.837	85.690	79.378
Fondo de Maniobra	(2.026,31)	30.021,61	48.940,03

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

3.4.7.2. Necesidades Operativas de Fondos

Es la cantidad de dinero de la que se dispone para financiar operaciones habituales de la empresa (Van Horne, 2010). Las necesidades operativas de fondos proceden de las operaciones diarias de la empresa y son consecuencia directa de las políticas operativas de la empresa.

$$NOF = Caja + Clientes + Existencias - Pasivo Espontáneo$$

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 30 - Necesidad Operativa de Fondos

NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS			
Año	2011	2012	2013
Efectivo	71.509	(16.286)	(30.395)
Cuentas por Cobrar	41.292	105.434	97.556
Inventarios	33.960	117.625	130.537
Pasivo Espontáneo	82.220	138.878	98.283
Necesidades Operativas de Fondos	64.540,46	67.895,09	99.414,14

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Para la determinación del saldo entre el fondo de maniobra que maneja la empresa y las necesidades operativas de fondos se obtiene el siguiente resultado:

Cuadro N° 31 - Determinación de Resultado

RESULTADO			
Año	2011	2012	2013
Fondo de Maniobra	(2.026)	30.022	48.940
Necesidades Operativas de Fondos	64.540	67.895	99.414
Préstamos a Corto Plazo	(66.566,77)	(37.873,48)	(50.474,11)

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Se demuestra que la empresa se encuentra desfinanciada en el corto plazo debido a que el fondo de maniobra con el que cuenta no es suficiente para cubrir las necesidades operativas de fondos que se requieren.

3.5. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Una vez analizados los movimientos del flujo de efectivo realizados por Aplika Cia. Ltda. durante el año 2013, se puede determinar que el flujo generado por las actividades de operación fue de USD. (87.637,70) dicho valor refleja que la empresa no está generando los fondos suficientes para cubrir sus obligaciones operacionales con sus propios fondos.

En cuanto al flujo de efectivo de los movimientos de inversión, el movimiento más representativo es el ingreso de USD. 100.000,00 a las cuentas de la empresa producto de un depósito a plazo fijo efectuado durante el año 2012.

Los movimientos de financiamiento culminaron el 2013, con un saldo de USD. (16.175,55), incluyendo un pago de préstamo a corto plazo por USD. 29.929,66 y efectuando un nuevo préstamo por un valor de USD. 24.194,07. El flujo de efectivo del período 2013, ascendió a USD. (16.286,13). El estado de flujo de efectivo se encuentra en el Anexo N° 3.

3.6. ANÁLISIS DUPONT

El análisis Du Pont integra varios de los indicadores de liquidez, actividad, solvencia y rentabilidad a fin de establecer varios tipos de relaciones que ayudan a analizar el comportamiento de cientos indicadores de un periodo con otro. "Este permite explicar la rentabilidad de las empresas en cuanto al activo y patrimonio y responder a la pregunta cuál de los elementos que intervienen en la rentabilidad de la inversión es el que produce renta". (Mariño, 2013)

La identidad Du Pont, establece que el ROE se afecta por tres razones: la eficiencia operativa (medida por el margen de utilidades), La eficiencia en la utilización de activos (medida por la rotación de activos totales) y el Apalancamiento financiero (medido por el multiplicador de capital).

Las tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos. (Del Alcazar, 2009)

Para determinar la identidad Du Pont, se considera la siguiente fórmula:

$$DU\ PONT = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} * \frac{Ventas}{Activo\ Total} * \frac{Activo\ Total}{Patrimonio}$$

Mediante la aplicación de dicha fórmula se puede determinar fácilmente que rendimiento fue el más importante del periodo el mismo que contribuyo al rendimiento total de la empresa.

En el caso de Aplika Cia. Ltda. conforme la información proporcionada por la empresa, en su Estado de Situación Financiera con corte al 31 de diciembre del 2013, el mismo que se encuentra en el anexo N°1, al realizar la aplicación de la fórmula antes mencionada se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 32 - Análisis DU PONT

ANÁLISIS DU PONT			
Año	2011	2012	2013
Margen de Utilidad	1,20%	4,89%	5,70%
Rotación de Activos	2,29	3,16	3,32
Apalancamiento (Multiplicador)	10,48	4,25	3,65
Composición del Rendimiento	0,29	0,66	0,69

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Como se puede determinar el factor que más contribuye a la generación de valor para la empresa es en 2013 el margen de utilidad alcanzado, por lo que se tiene que mejorar la eficiencia en la rotación de sus activos.

3.7. DETERMINACIÓN DE SITUACIÓN FINANCIERA

A partir del 2012 la empresa mantiene constantes sobregiros bancarios con el Banco del Pichincha siendo esta la cuenta de mayor movimiento dentro de la misma.

Se presenta una importante reducción de los valores líquidos para la compañía hacia el año 2013, ya que los saldos negativos mantenidos durante el 2012, se compensaban con el depósito a plazo fijo de \$100,000. Sin embargo en 2013, aun habiéndose acreditado los valores correspondientes la empresa continua con déficit en su principal cuenta de liquidez.

Existe un incremento sustancial de inventarios de mercadería para la venta, el peso de los inventarios frente al activo total se ha incrementado hasta alcanzar el 48,46% en 2013, lo que implica que la empresa está sobre endeudándose en inventarios que presentan una rotación demasiado lenta para el nivel de ventas mantenido. Adicionalmente al mantener valores negativos en la cuenta caja se podría optimizar las adquisiciones de inventarios para inyectar liquidez a la empresa.

Adicionalmente se mantiene un inventario en consignación que representa costos de bodegaje para la empresa.

Las cuentas por cobrar de los clientes representan un 25,03% del total de activos el mismo que se mantiene en concordancia con las cifras mantenidas durante el año 2012.

Existen montos de cuentas por cobrar a clientes anteriores al 2011, las mismas que deberían ser dadas de baja por la empresa para obtener información más cercana a la realidad ya que dichos valores son de difícil recuperación.

La cuenta de anticipos se ha incrementado sustancialmente en el año 2013 en relación al año 2012, dichos incrementos no tienen relación directa con las operaciones de la empresa; el principal incremento se ha presentado en la cuenta de anticipo de sueldos.

La empresa constantemente realiza inversión en sus activos fijos especialmente en maquinaria para el mejoramiento de la prestación de servicios.

En lo relacionado al los pasivos corrientes la empresa se encuentra mayoritariamente endeudada con la Tarjeta de crédito Diners, en 2013 presentó un incremento bastante significativo lo que implica costos financieros que deben ser financiados en el corto plazo.

Se ha entregado a la empresa un monto total de 71.726,58 como anticipo de clientes en el 2013, con lo cual se contrajeron obligaciones con clientes que deben ser respaldadas con venta de producto o prestación de servicios.

Se financia la adquisición de nuevas maquinarias mediante préstamos de los socios de la empresa, los mismos que implican a futuro significativos desembolsos de fondos de las operaciones de la empresa.

A pesar de que se realizan las acciones pertinentes para la adquisición de maquinarias, es necesario el alquiler de otros equipos para la prestación de los servicios de aplicación, los mismos que implican altos costos indirectos que disminuyen sustancialmente la rentabilidad de dichos servicios.

En lo referente al manejo de ventas, los ingresos producto de ventas de sistemas representan un gran porcentaje de dichos ingresos, sin embargo los mismos están reduciéndose por lo que a largo plazo podría implicar una fuerte disminución de recursos.

La empresa realiza fuertes gastos administrativos y de ventas los mismos que podrían ser optimizados o postergados y utilizar esos recursos para financiar las operaciones de la misma.

El 2012 constituyó un importante año para la empresa ya que se incrementaron sustancialmente las ventas realizadas por la empresa, generando así un incremento en la utilidad del periodo superior a los 50,000 en relación al año 2012. Durante el 2013 la tendencia se mantuvo reduciéndose la misma en tan solo un 6,63%, manteniendo un nivel de utilidad de 7,28% muy cercano al 7,92% obtenido durante el 2012. Sin embargo en cuanto a liquidez y niveles de endeudamiento la empresa atraviesa por una situación bastante insostenible a corto plazo. La determinación de la capacidad de pago mediante el índice de prueba acida demuestra que el peso de los inventarios en el activo corriente afecta sustancialmente la liquidez de la empresa, limitándola en cuanto al cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

4. APLICACIÓN DEL MODELO Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LA LIQUIDEZ DE APLIKA CIA. LTDA.

4.1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN DE LIQUIDEZ ACTUAL DE LA EMPRESA

Una vez analizadas las principales cuentas que conforman la estructura de los estados financieros, podemos determinar que la empresa se encuentra en la fase inicial de un problema de iliquidez ya que la misma presenta varios síntomas de insolvencia, como lo son inicialmente la disminución de las ventas y aunque dicha disminución no es alarmante pero sin embargo al relacionar otros factores se puede confirmar que si es un factor sumamente influyente, puesto que la principal fuente de ingresos de la empresa proviene de sus ventas. Además se puede identificar un claro incremento en la cuenta de inventarios, la misma que no va en relación a las ventas de la empresa puesto que las mismas han disminuido, esto origina que se destine una fuerte cantidad de recursos en el pago de los proveedores y por ende el financiamiento para el pago de los mismos proviene de un constante endeudamiento en préstamos a corto plazo con varias entidades financieras y en especial con el Banco del Pichincha, es por ello que la empresa cierra sus balances con saldos negativos tanto en el 2012, como en el 2013. Adicionalmente durante el último ejercicio fiscal se ha incrementado a la par con los préstamos bancarios, la cuenta por pagar a la tarjeta de crédito Diners Club, la cual representa incrementos

en los costos financieros a corto plazo los cuales deben ser financiados con las operaciones de la empresa.

Otro indicador que se puede identificar es el incremento en los gastos operacionales de la empresa, a pesar de la importante disminución en las ventas de la empresa presentada durante el 2013. Dichos gastos implican principalmente incrementos en las cuentas de gastos de ventas por lo que a pesar de realizar una fuerte inversión no se ha identificado un efecto positivo en la promoción y publicidad que se está desarrollando.

El factor más relevante que se puede identificar es la disminución en el saldo final resultante de las actividades operacionales de la empresa al analizar el estado de flujo de efectivo para el año 2013, ya que esto implica que la entidad no ha generando fondos positivos durante la gestión que ha realizado durante el último año y es imprescindible tomar las medidas necesarias para corregir el déficit existente puesto que en el corto plazo se van a profundizar los problemas existentes de liquidez.

4.2. ELABORACIÓN DEL ESTADO DE LIQUIDEZ DE APLIKA CIA. LTDA.

Una vez efectuada la consolidación de los movimientos bancarios de las cuentas del Banco del Pichincha, Produbanco, Banco del Pacifico y Banco de Guayaquil, se efectúa la clasificación de dichos movimientos ejecutados durante el año 2013 por la empresa Aplika Cia. Ltda., conforme a la naturaleza de cada transacción, se procede a la elaboración del estado de liquidez bajo los parámetros establecidos por

el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, el mismo que es presentado a continuación:

Cuadro N° 33 - Estado de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

<i>Aplika Cia. Ltda.</i>	
<i>Estado de Liquidez</i>	
<i>Período del 1 de enero del 2013 al 31 de diciembre del 2013</i>	
MOVIMIENTOS OPERACIONALES	
Cobros realizados	1.027.198,11
Anticipo Clientes	5.483,30
Pagos a Proveedores de Costos	(687.285,54)
(=) Ganancia Bruta de Liquidez	345.395,87
(+/-) Movimientos Operacionales Fijos	(417.017,96)
Gastos Administrativos y Ventas	(96.309,76)
Otros Gastos Administrativos pagados con Tarj.Crédito	(53.791,00)
Pagos IESS	(25.615,04)
Pagos Impuesto a la Salida de Divisas	(5.585,06)
Pagos SRI	(32.906,97)
Anticipo Sueldos, Sueldos y Beneficios	(160.633,08)
Pagos por Bonos y Comisiones Empleados	(43.378,27)
Otros Ingresos	1.201,22
(=) Flujo de Fondos Operacional	(71.622,09)
MOVIMIENTOS DE INVERSIÓN	
Adquisición de Mobiliarios	(694,76)
Adquisición de Equipos de Computo	(3.926,92)
Adquisición de Equipos de Oficina	(312,48)
Adquisición de Herramientas y Maquinarias	(5.546,62)
Adecuaciones de Instalaciones	(901,44)
(=) Flujo de Fondos de Inversión	(11.382,22)
MOVIMIENTOS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO	
Gastos y Comisiones Bancarias	(6.011,76)
Intereses Pagados con Tarjeta de Crédito	(1.504,24)
Inversiones en Depósitos a Plazo Fijo (Cancelaciones)	337.399,86
Pagos de Inversiones en Depósitos a Plazo Fijo	(295.314,17)
(=) Flujo de Fondos de Financiamiento Externo	34.569,69
MOVIMIENTOS DE FINANCIAMIENTO INTERNO	
Pagos de Préstamos a Socios	(6.727,01)
Ingresos por Préstamos de Socios	41.052,80
(=) Flujo de Fondos de Financiamiento Internos	34.325,79
FLUJO NETO DE FONDOS DEL PERÍODO	(14.108,83)
SALDO INICIAL DE FONDOS DISPONIBLES	(16.626,13)
SALDO FINAL DE FONDOS DISPONIBLES	(30.734,96)

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Conforme los resultados expuestos por el estado de liquidez del año 2013, para la empresa Aplika Cia. Ltda. se puede determinar que la empresa posee un superavit en relación a los movimientos operacionales relacionados a los pagos a proveedores y cobros de clientes, por lo que el problema se origina en los movimientos operacionales fijos principalmente en los pagos relacionados con Sueldos, Beneficios, Comisiones y Bonificaciones que son los de mayor peso en cuanto a egresos, abarcando cerca del 50% de los flujos generados por la empresa. Adicionalmente los Gastos Administrativos y de Ventas son los segundos rubros de mayor valor, considerando que los mismos han presentado un incremento sustancial en el último año al igual que los gastos por beneficios a empleados resultantes de las políticas adoptadas por la gerencia general, lo que ha provocado un déficit en el Flujo de Fondos Operacional, considerable de \$71.622,09 lo que implica que la empresa debe realizar las acciones correspondientes para reducir este valor y mejorar su situación de liquidez, puesto que en el desarrollo de sus actividades está generando menos recursos de los que está pagando.

En cuanto a movimientos de financiamiento interno y externo, la empresa utiliza a la par los dos mecanismos sin embargo los mismos son a corto y largo plazo y aun con dichos ingresos de efectivo no logra generar un flujo de fondos disponible positivo, por lo que la misma se encuentra en una posición de iliquidez inicial con altas posibilidades de agravarse en el corto plazo.

4.3. ELABORACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LA MATRIZ COMPARATIVA DE RESULTADOS Y LIQUIDEZ

Con la información proporcionada por el Estado de Resultados Integral y la elaboración del Estado de Liquidez para el año 2013, se procede a la preparación de la Matriz Comparativa de Resultados y Liquidez, a fin de poder establecer las diferencias entre los diversos rubros de sus composiciones e identificar la naturaleza de dichos movimientos.

A continuación se presenta la Matriz Comparativa de Resultados y Liquidez la misma que para su elaboración se ha procedido modificar el Estado de Liquidez con la objetivo de efectuar la separación del IVA por Cobrar en las ventas y del IVA por Pagar en las compras, de los cobros efectivos a los clientes y de los pagos realizados a proveedores. Adicionalmente se realizará la separación del Iva a los gastos administrativos y de ventas con el objetivo de efectuar una adecuada comparación entre los valores establecidos por el Estado de Resultados Integral, conforme lo establecido por el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria.

Cuadro N° 34 - Matriz Comparativa de Resultados y Liquidez

Empresa Aplika Cia. Ltda.

Matriz Comparativa de Resultados y Liquidez

Período 2013

Estado de Resultados Integral		Estado de Liquidez		Diferencias
Movimientos de Operación				
Ventas	1.092.278,60	Cobros Realizados	1.032.681,41	(192.261,57)
Ingresos No Operacionales	10.477,78	Menos Iva Cobrado	122.186,60	
Total Ingresos	1.102.756,38	Cobros Netos	910.494,81	
Costo de Ventas	715.489,50	Pagos a Proveedores	687.285,54	
		Menos Iva Pagado	69.377,61	
Total Costo de Ventas	715.489,50	Pagos Netos	617.907,93	97.581,57
Utilidad Bruta en Ventas	387.266,88	Ganancia Bruta en Efectivo	292.586,88	(94.680,00)
Gastos de Ventas	127.557,43		352.910,89	(116.895,87)
		Pago por Gasto Administrativo y de Ventas		
Gastos Administrativos	126.268,25			
		Menos IVA	17.810,66	
Gastos No Operacionales	87,24			87,24
Depreciación - Amortización-	19.072,21			19.072,21
Provisiones		Pago de Impuestos SRI	32.906,97	(32.906,97)
		Pago de Impuestos IESS	25.615,04	(25.615,04)
		Pagos Imp. Salida Divisas	5.585,06	(5.585,06)
Utilidad Operacional	114.281,75	Flujo de Fondos Operacional	(142.241,74)	(256.523,49)
Movimientos de Inversión				
		Adquisición de Mobiliarios	(694,76)	
		Adquisición de Equipos de Computo	(3.926,92)	
		Adquisición de Equipos de Oficina	(312,48)	
		Adquisición de Herramientas y Maquinarias	(5.546,62)	
		Adecuaciones de Instalaciones	(901,44)	
		Flujo de Fondos Inversión	(11.382,22)	(11.382,22)
Movimientos de Financiamiento Externo				
Gasto Financiero	14.922,86	Gastos y Comisiones Bancarias	(6.011,76)	
		Intereses Pagados TC	(1.504,24)	
		Inversiones en Depósitos a Plazo Fijo	337.399,86	
		Pagos de Inversiones en Depositos a Plazo Fijo	(295.314,17)	
Gasto Financiero	14.922,86	Flujo de Fondos Fin. Externo	34.569,69	49.492,55
Movimientos de Financiamiento Interno				
		Pagos de Préstamos a Socios	(6.727,01)	-
		Ingresos por Préstamos de Socios	41.052,80	
		Flujo de Fondos Fin. Interno	34.325,79	34.325,79
Utilidad Neta	99.358,89	Flujo de Fondos Neto	(84.728,48)	(184.087,37)

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Una vez obtenidas las diferencias correspondientes, podemos identificar que existe una diferencia con saldo negativo con respecto al total de ingresos por ventas y de los valores cobrados por dicho concepto por un monto de \$192.261,57 dicha diferencia puede deberse a la cartera pendiente de cobro tanto del año presente, como de años anteriores, lo que implica que existe una afectación a la liquidez de la empresa.

En cuanto a las diferencias existentes en relación al costo de ventas reflejado en el Estado de Resultados Integral y los pagos efectuados a proveedores de costos sin incluir el IVA , se determinó una diferencia de \$97.581,57 monto que indica que se encuentran cuentas pendientes de pago, lo cual implica que durante el siguiente período se deberá priorizar el pago de dichas cuentas pendientes.

Una vez analizados los factores mencionados anteriormente se puede determinar una diferencia entre la Utilidad Bruta en Ventas generada por los movimientos operacionales de la empresa y los montos de dinero en efectivo ingresados a la empresa producto de dichos movimientos que son reflejados en la Ganancia Bruta de Efectivo de \$94.680,00 lo cual hasta cierto punto es normal ya que existen acuerdos tanto con proveedores como clientes para optimizar las ventas y adquisiciones otorgando crédito, por cuanto se evidencia que existe demasiada flexibilidad en cuanto al cobro de efectivo proveniente de las ventas de la empresa.

En lo referente a diferencia existente entre los gastos administrativos y de ventas, se efectuó la consolidación de dichos montos para la elaboración del Estado de Liquidez debido a la magnitud de la información proporcionada por la empresa

Aplika Cia. Ltda. por lo que se determinó una diferencia de \$116.895,87 dicho monto demuestra que existieron mas pagos que los gastos reflejados en el Estado de Resultados Integral por lo que dichos pagos pueden estar relacionados a pagos de gastos relacionados con el año 2012. Cabe mencionar que dicha diferencia se estableció sin considerar el Iva pagado a los proveedores de gastos.

Adicionalmente se identifican montos relacionados con el pago de impuestos al SRI, el mismo que asciende a un valor de \$ 32.906,97 dicho monto debe ser relacionado con los valores de Iva no considerados en los Cobros a Clientes, Pagos a Proveedores de Costos y con los Gastos Administrativos y de Ventas el mismo que asciende a 34.998,33. La diferencia existente de \$2.091,36 afecta directamente a la liquidez de la empresa puesto que indica valores pendientes de pago al fisco, sin embargo debido a que el monto es bajo no es de mayor importancia dentro del presente análisis.

Al efectuar la comparación entre el resultado de la Utilidad Operacional y el Flujo de Fondos Operativo resultante del Estado de Liquidez, se puede determinar que aunque existe un saldo positivo en cuanto a la Utilidad para el año 2013, existe un déficit de dinero en efectivo para efectuar el ciclo operacional de la empresa siendo los gastos administrativos y de ventas los de mayor impacto en los egresos de la Empresa Aplika Cia. Ltda.. Como resultado de la inclusión de los movimientos de inversión, y financiamiento tanto interno como externo conforme lo establecido por el Modelo Centuria se puede visualizar que el déficit alcanzado para el año 2013 en cuanto a movimientos de efectivo es de \$84.728,48 dicho saldo se encuentra distribuido en las diferentes cuentas de la Empresa Aplika Cia. Ltda.

4.4. ELABORACIÓN DE LA MATRIZ DE LIQUIDEZ

Una vez efectuado el análisis de las cuentas corrientes de la empresa Aplika Cia. Ltda. y con la finalidad de poder establecer la posición de liquidez que la misma alcanzará en los ciclos posteriores a dicho análisis, se puede determinar que conforme el movimiento de efectivo que maneja la empresa, se considerará como ciclo inmediato el periodo de 30 días, para el ciclo mediano se considerará los movimientos a efectuarse entre 31 a 90 días, de 90 a 180 días se clasificará como periodos trimestrales y de 180 días en adelante como semestrales.

En consideración a lo establecido se ha examinado cada una de las cuentas que conforman los activos circulantes de la empresa con el fin de determinar el plazo en el que los fondos se convertirán en efectivo para la empresa y las cuentas que por su naturaleza no se presenten como recuperación de fondos se las considerará como cuentas no liquidas; de la misma forma se procede con el pasivo circulante de Aplika Cia. Ltda. considerando para cada cuenta los plazos en los que se deberán cancelar cada una de las obligaciones contraídas. El resumen de la clasificación de liquidez de las cuentas por cobrar se encuentran detalladas en el Anexo N°9. Adicionalmente el resumen de la clasificación de liquidez de los inventarios se encuentra detalladas en el Anexo N° 10. A continuación se presenta la Matriz de Liquidez al 31 de diciembre del 2013, conforme la información proporcionada por la entidad:

Cuadro N° 35 - Matriz de Liquidez

Empresa Aplika Cia. Ltda.

Matriz de Liquidez

Periodo 2013

MATRIZ DE LIQUIDEZ	Ciclo Inmediato	Ciclo Mediato	Ciclo Trimestral	Ciclo Semestral	No Liquido	Total
	1-30 días	30-90 días	90-180 días	+ 180 días		
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja Chica Oficina	300,00	-	-	-	-	300,00
Caja General	40,00	-	-	-	-	40,00
Banco del Pichincha 30101128-04	(9.420,09)	(47.020,45)	-	-	-	(56.440,54)
Produbanco 02052011069	(4.092,76)	-	-	(438,98)	-	(4.531,74)
Banco Pacifico 07283016	25.609,00	3.536,22	-	-	-	29.145,22
Banco Guayaquil	1.092,10	-	-	-	-	1.092,10
Inv. Producto Terminado	-	45.414,92	38.852,41	24.978,97	21.290,36	130.536,66
Clientes Nacionales	85.202,63	-	-	-	-	85.202,63
Provisión Ctas Incobrables	-	-	-	-	(5.552,34)	(5.552,34)
Cuentas por cobrar años anteriores	-	-	-	-	16.796,05	16.796,05
Intereses por cobrar clientes	-	-	-	-	496,78	496,78
(-) Intereses por devengar clientes	-	-	-	-	(645,17)	(645,17)
Retención fuente	-	-	12.127,00	-	-	12.127,00
Crédito tributario retenciones	-	-	7.035,32	-	-	7.035,32
Crédito tributario imp. A al renta (2010)	-	-	-	-	4.767,46	4.767,46
Crédito tributario imp. Renta (2011)	-	-	-	-	3.139,80	3.139,80
Anticipo sueldos	-	-	-	-	14.009,67	14.009,67
Anticipo proveedores	-	-	-	-	3.462,60	3.462,60
Anticipo proveedores exterior	-	-	-	-	2.440,00	2.440,00
Anticipo viajes	-	-	-	-	3.500,00	3.500,00
Préstamo Empleados	-	-	-	-	(4,74)	(4,74)
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	98.730,88	1.930,69	58.014,73	24.539,99	63.700,47	246.916,76
PASIVOS CORRIENTES						
Iess por Pagar	1.494,77	-	-	-	-	1.494,77
Impuesto a la Renta por Pagar	-	-	18.875,17	-	-	18.875,17
Obligaciones Fiscales por Pagar	3.251,85	-	-	-	-	3.251,85
Sueldos por Pagar	621,48	-	-	-	-	621,48
Provisión Décimo Tercero* (416,37)	-	-	-	416,37	-	416,37
Provisión. Décimo Cuarto* (916,02)	-	-	-	916,02	-	916,02
15% Participación Utilidades	-	-	14.903,83	-	-	14.903,83
Proveedores Nacionales	29.350,42	-	-	-	-	29.350,42
Proveedores Exterior	672,57	-	-	-	-	672,57
Tarjeta Diners por Pagar	27.802,73	-	-	-	-	27.802,73
Intereses por Pagar Proveedores	73,24	-	-	-	-	73,24
(-) intereses por Devengar Proveedores	(95,11)	-	-	-	-	(95,11)
Anticipo Clientes	-	-	-	-	71.726,58	71.726,58
Pichincha x Pagar	-	-	-	30.070,34	-	30.070,34
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	63.171,95	-	33.779,00	31.402,73	71.726,58	200.080,26
POSICIÓN DE LIQUIDEZ	35.558,93	1.930,69	24.235,73	(6.862,74)	(8.026,11)	46.836,50

Fuente: Estados Financieros y de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Producto de la información generada, se puede determinar que Aplika Cia. Ltda. dentro de su ciclo inmediato mantiene una posición de liquidez cubierta así como para los movimientos del ciclo mediato y trimestral. A partir del ciclo semestral la empresa mantiene una posición de liquidez descubierta la misma que debe ser solucionada cuanto antes. Es importante destacar que las cifras no liquidas que se

mantiene tanto en los activos corrientes como en los pasivos corrientes, afectan sustancialmente en los montos globales de cada una de las cuentas por lo que se debe procurar reducir dichos valores.

4.5. ESTABLECIMIENTO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DE LIQUIDEZ

Conforme lo establecido por el Método Centuria, para poder determinar el punto de equilibrio de liquidez, se procede a la evaluación de los ingresos efectivos que tiene la empresa, así como los desembolsos clasificados en fijos y variables, y mediante la aplicación de la fórmula antes propuesta a continuación se detalla el punto de equilibrio requerido para optimizar las operaciones de Aplika Cia. Ltda:

Cuadro N° 36 - Análisis de Movimientos de Efectivo Fijos y Variables - Punto de Equilibrio de Liquidez

Punto de Equilibrio de Liquidez

Empresa Aplika Cia. Ltda.

Período 2013

Rubro	Tipo de Costo/Gasto	Valor
Materia Prima	Variable	194.706,79
Costo de Ventas	Variable	279.250,93
Mano de Obra Directa	Fijo	86.087,23
Materiales Indirectos	Variable	41.366,82
Otros Costos Indirectos	Fijo	114.077,73
Depreciación, Provisión	Fijo	(19.072,21)
Gastos Administrativos	Fijo	115.798,97
Bono de Desempeño	Variable	29.541,49
Gastos de Ventas	Fijo	94.591,93
Comisión Vendedores	Variable	1.615,50
Bono de Desempeño Vtas.	Variable	31.350,00
Gastos Financieros	Fijo	14.922,86
Ventas Producto	Ingresos	412.238,35
Ventas Sistemas	Ingresos	697.569,62
Ventas Herramientas	Ingresos	947,59
Ventas Activos Fijos	Ingresos	1.696,91
Descuento en Productos	Ingresos	(18.674,85)
Descuento Sistemas	Ingresos	(2.284,04)
Fletes	Ingresos	785,02
Ingresos No Operacionales	Ingresos	10.477,78
Retención. Sobre Vtas 1%	Ingresos	(3.969,93)
Retención Sobre Vtas 2%	Ingresos	(14.115,27)
Pago Préstamos Socios	Fijo	6.727,01
Impuesto a la Renta		22%

RESUMEN	
DESEMBOLSOS FIJOS	413.133,52
DESEMBOLSOS VARIABLES	577.831,53
INGRESOS EFECTIVOS	1.084.671,18

$$\text{Punto de Equilibrio Liquidez} = \frac{413.133,52}{1 - \frac{577.831,53}{1.084.671,18}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO LIQUIDEZ	884.133,71
MONTO DE RECAUDACIÓN MENSUAL	73.677,81

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

$$PMGR = \frac{\text{Desembolsos Fijos}}{1 - \frac{\text{Desembolsos Variables}}{\text{Ingresos Efectivos}}} - \frac{\% \text{ Ganancia Relativa}}{1 - \text{tasa de Impuestos}}$$

% de GANANCIA RELATIVA	20%
PUNTO MÍNIMO DE GANANCIA RELATIVA	1.545.724,91
MONTO DE RECAUDACIÓN MENSUAL	128.810,41

El punto de equilibrio que requiere alcanzar Aplika Cia. Ltda. en cuanto a recaudación de las ventas efectuadas para poder cubrir los costos y gastos tanto fijos como variables mensualmente es de aproximadamente \$73.677,81.

Adicionalmente, con la finalidad de alcanzar el Punto Mínimo de Ganancia para los socios después de impuestos, relativa del 15% se procede a la aplicación de la fórmula correspondiente:

$$PMGR = \frac{413.133,52}{1 - \frac{577.831,53}{1'084.671,18} - \frac{15\%}{1 - 22\%}}$$

Considerando la ganancia esperada por los socios, la empresa requiere una recaudación de efectivo producto de las operaciones de la misma por un monto de \$108.510,92 mensual.

4.6. ANÁLISIS DE ACTIVOS DE LARGO PLAZO

Aplika Cia. Ltda. se encuentra en un proceso de renovación de su maquinaria y herramientas para optimizar la prestación de los servicios relacionados a la impermeabilización, sin embargo dicha renovación se ha programado efectuarla a largo plazo por lo que anualmente se reemplazan partes importantes de las maquinarias y se adquieren nuevas herramientas en las importaciones que se efectúan dentro de las operaciones de la empresa, estas renovaciones se financian

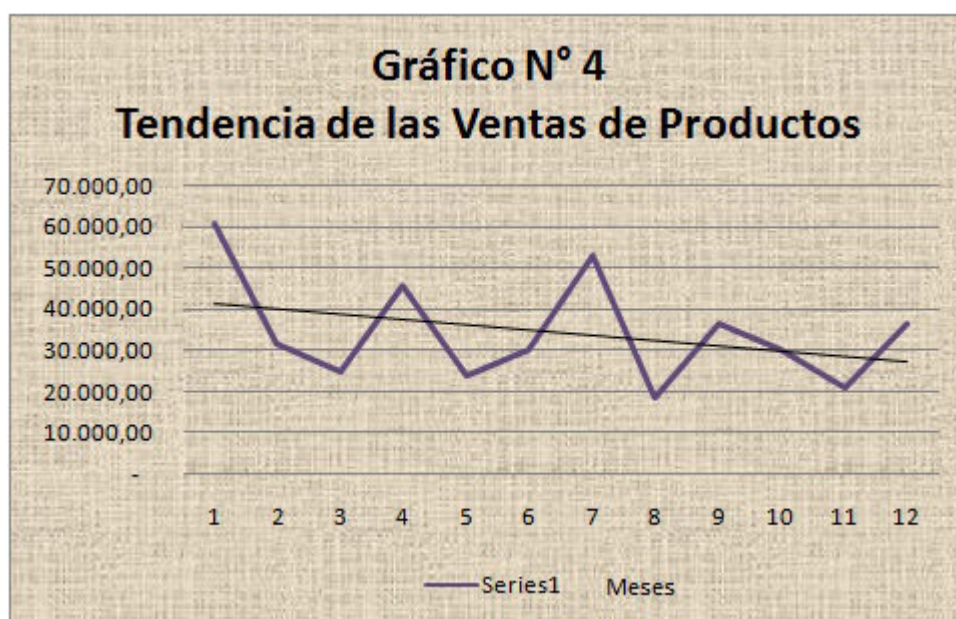
con activos de corto plazo debido al monto. Adicionalmente por el momento la empresa no planea realizar una renovación importante de algún otro activo de largo plazo, razón por la cual no se considera necesario realizar el análisis centuria en este campo.

4.7. ELABORACIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

Conforme lo establecido por el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, para la elaboración del estado de flujo de efectivo proyectado, es necesaria la inclusión de todas las partidas que impliquen movimientos de efectivo como los planes de financiamiento que planea la empresa, así como los planes de pagos de dividendos a entregarse o adquisiciones programadas de activos fijos.

Una vez analizados los datos históricos de Aplika Cia. Ltda. se estableció que para efectuar la proyección de las ventas tanto de productos como de sistemas de aplicación de implementos de construcción, se tomaría en consideración el método de incremento porcentual de las ventas históricas del último año para determinar el promedio de variación que han sufrido dichas ventas.

Analizando el comportamiento de las ventas de las dos líneas de productos que mantiene Aplika Cia. Ltda. es contrario uno del otro, puesto que la tendencia que presenta durante el 2013, las ventas de productos se puede determinar que las mismas están a la baja de acuerdo gráfico nro. 5, y las ventas de sistemas de aplicación de implementos de construcción están al alza, conforme lo descrito en el gráfico nro. 6 los mismos que se encuentran detallados a continuación:



Fuente: Ventas Aplika Cia. Ltda.
Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero



Fuente: Ventas Aplika Cia. Ltda.
Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Para la proyección de ventas para el año 2014, se ha considerado tanto para las ventas de productos como de sistemas el incremento porcentual del promedio de variaciones del año 2013, el mismo que asciende a 0.1265% y a 159.47% respectivamente. Adicionalmente se ha incluido el método de promedios móviles con la finalidad de poder estimar las ventas de enero del 2014.

Los promedios móviles se usan con frecuencia con los datos trimestrales o mensuales para ayudar a suavizar los componentes dentro de una serie de tiempo cuanto mayor sea el orden del promedio móvil mayor será el efecto de suavización. (Hanke, 2006)

Para las ventas de productos con la finalidad de suavizar la variación existente durante el año 2013, se utilizó el método de promedios móviles considerando los promedios de los últimos 12 meses para estimar el siguiente. Para la proyección de las ventas de sistemas se ha considerado que las mismas mantienen promedios de ventas demasiado dispersos por lo que se tomó enero como mes base y se proyectó conforme las variaciones existentes durante el 2013.

Las proyecciones correspondientes a los descuentos en ventas de productos se efectuaron mediante el método de promedios móviles de los últimos seis meses debido a que los mismos recogen las principales variaciones en el año. Para los descuentos de ventas de sistemas se consideró los promedios móviles de los últimos 12 meses así como lo correspondiente a otros ingresos para las proyecciones del año 2014.

Una vez obtenidos los ingresos, se efectuaron las proyecciones de las cuentas de Anticipos de Clientes y Anticipo a Proveedores en base al método de promedios

móviles de los últimos seis meses, ya que conforme la política de ventas y adquisiciones se mantiene convenios con proveedores y clientes dependiendo de los montos de efectivo que se manejan con cada uno. Así mismo se efectuaron las proyecciones de las Cuentas de Gastos como Sueldos, Comisiones, Horas Extras, Gastos Administrativos y de Ventas y los correspondientes a liquidaciones de impuestos mensuales bajo la misma metodología.

Para la determinación de las cobranzas se consideraron los días promedio de cobro para el 2013, el mismo que fue de 32 días al ingreso obtenido tanto de las ventas de productos como la de sistemas y para el pago a proveedores de costos se consideró el margen de contribución para determinar el costo de ventas el mismo que es el 66% de las ventas brutas, y el periodo promedio de cuentas por pagar el mismo que es de 37 días. Los datos históricos sobre los que se proyectaron dichos egresos se encuentran detallados en el anexo N° 11.

Considerando que existen pagos fijos durante el año, se ha proyectado la cancelación de dichos valores conforme los plazos máximos para cada rubro, adicionalmente se ha proyectado los decimo tercero y decimo cuarto sueldos conforme el promedio de trabajadores en el año que asciende a 10. Conforme lo planificado por los miembros de la dirección se ha considerado entregar bonos de desempeño por un monto de \$40.000 aproximadamente.

Una vez efectuadas las proyecciones correspondientes a la parte operacional de Aplika Cia. Ltda. se puede determinar que debido a la alta variación que presenta la venta de servicios de la empresa existen meses en los que el flujo de fondos es

negativo, es decir no alcanza a cubrir las obligaciones que mantiene tan solo con los ingresos que percibe mensualmente, es aquí en donde se originan los problemas de liquidez de la empresa, situación que mejora debido al repunte en prestación de servicios que se origina a partir del mes de septiembre hasta enero del siguiente año, lo que produce al realizar un análisis consolidado la empresa mantenga un flujo positivo en operaciones por un monto de \$84.653,84 para el año 2014.

En cuanto a los movimientos correspondientes a los flujos de inversión y financiamiento externo se ha efectuado la proyección de los mismos siguiendo los registros históricos de estos movimientos efectuados durante los dos últimos años. En cuanto a los movimientos de financiamiento externo, el préstamo que se mantiene con el Banco del Pichincha se va a refinanciar a 3 meses más para lo cual se vaticina su cancelación en el mes de octubre y diciembre conforme las cifras proyectadas por Aplika Cia Ltda. Adicionalmente debido a que se mantienen saldos negativos en cuanto a las actividades operacionales, las mismas que afectan a la liquidez de la empresa se planea solicitar un crédito a otra de las entidades financieras con las que trabaja diferido a 18 meses vigente a partir del mes de abril por un monto de \$30.000,00 lo cual también fue considerado para la proyección del flujo de financiamiento externo.

Considerando que el saldo final para el año 2013, ascendió a (\$30.734,96) se obtiene el flujo neto generado para cada mes conforme las proyecciones realizadas, para lo cual se puede determinar que existirá un desfase durante el mes de septiembre de \$7886,16. A continuación se presenta el estado de flujo de efectivo proyectado para el año 2014, bajo el Modelo Centuria:

Cuadro N° 37 - Flujo de Fondos Proyectado

Empresa Aplika Cia. Ltda.
Flujo de Fondos Proyectado
Año 2014

Flujo de Fondos	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Ingresos por Ventas de Productos	38.700,01	32.520,19	32.592,47	33.231,02	32.206,63	32.910,29	33.131,46	31.460,06	32.535,16	32.200,74	32.377,18	33.343,64	397.208,84
Ingresos por Ventas de Sistemas	150.833,49	23.071,41	42.639,95	16.151,00	7.550,61	37.336,73	11.176,04	11.927,66	191.185,64	71.904,08	183.608,35	77.987,15	825.372,11
Ingresos por Ventas de Herramientas	73,54	-	-	-	-	-	294,17	98,06	345,02	28,67	73,54	-	912,99
Descuentos por Ventas de Productos netas de retenciones	(1.242,84)	(1.207,52)	(1.346,08)	(1.370,68)	(1.406,58)	(1.449,65)	(1.337,22)	(1.352,96)	(1.377,20)	(1.382,38)	(1.384,33)	(1.380,62)	(16.238,06)
Descuentos por Ventas de Sistemas netas de retenciones	(190,34)	(194,78)	(211,02)	(228,60)	(247,65)	(268,29)	(227,09)	(236,73)	(256,46)	(277,83)	(202,09)	(211,74)	(2.752,60)
Otros Ingresos	938,57	961,42	1.016,06	789,81	827,33	843,99	1.052,60	1.070,50	1.117,55	1.156,38	1.063,94	945,19	11.783,35
Anticipo de Clientes	32.837,04	30.142,83	25.048,40	25.432,47	28.065,88	26.388,57	27.985,87	27.177,34	26.683,09	26.955,54	27.209,38	27.066,63	330.993,03
Cobranzas de Créditos	85.202,63	156.770,00	25.448,77	50.184,02	23.949,55	11.691,36	43.858,45	16.615,80	16.308,43	197.382,72	77.177,95	188.849,70	893.439,39
Pago a Proveedores Costos	26.440,65	121.124,02	32.359,36	45.132,60	28.492,63	21.860,65	42.216,21	25.002,04	24.349,51	143.376,80	64.470,57	138.288,66	713.113,70
Anticipo de proveedores	3.582,34	3.968,09	4.331,10	4.520,80	4.099,50	4.379,13	4.146,83	4.240,91	4.286,38	4.278,92	4.238,61	4.261,80	50.334,40
Sueldos y Salarios	4.482,40	4.533,39	4.592,87	4.612,02	4.601,17	4.563,59	4.564,24	4.577,88	4.585,30	4.584,03	4.579,37	4.575,73	54.851,99
Comisiones	1.375,74	1.416,02	1.178,49	1.374,91	1.028,22	1.199,59	1.262,16	1.243,23	1.214,43	1.220,42	1.194,67	1.222,42	14.930,30
Horas Extras	202,46	200,92	207,63	205,76	207,21	201,56	204,26	204,56	205,16	204,75	204,58	204,15	2.453,00
Décimo Tercero												4.571,00	4.571,00
Décimo Cuarto								3.400,00					3.400,00
Bonificaciones Empleados										15.000,00		25.000,00	40.000,00
Otros Gastos de Ventas	4.809,75	5.161,04	5.293,55	5.769,98	6.152,82	6.481,38	5.611,42	5.745,03	5.842,36	5.933,83	5.961,14	5.929,19	68.691,48
Gastos de Administración	6.732,45	7.007,36	7.492,33	7.891,69	7.993,23	7.979,60	7.516,11	7.646,72	7.753,28	7.796,77	7.780,95	7.745,57	91.336,04
Pago de Impuestos	3.251,85	2.743,21	2.819,58	3.050,37	3.141,15	3.044,11	3.008,38	2.967,80	3.005,23	3.036,17	3.033,81	3.015,92	36.117,58
Pagos IESS	1.436,45	1.475,95	1.522,04	1.572,89	1.490,12	1.460,40	1.492,97	1.502,39	1.506,80	1.504,26	1.492,83	1.493,28	17.950,38
Otros Egresos				33.779,00			2.139,59		2.139,59				38.058,18
3. Flujo Operacional	65.230,98	38.841,95	(9.840,81)	(33.103,00)	(6.017,51)	(13.964,02)	(829,57)	(13.256,60)	(12.412,62)	36.898,46	10.908,33	18.961,45	81.417,04
4. Ingresos por Inversiones													-
Ingresos por inversiones realizadas													-
Dividendos a recibir													-
5. Egresos por Inversiones													-
Adecuacion de Instalaciones								(1.000,00)					(1.000,00)
Compra de Activos Menores						(3.000,00)					(2.500,00)		(5.500,00)
6. Flujo de Inversión	-	-	-	-	-	(3.000,00)	-	(1.000,00)	-	-	(2.500,00)	-	(6.500,00)
7. Ingreso por Financiamiento Interno													-
Préstamos Socios			5.000,00					6.000,00					11.000,00
8. Egreso Financiamiento Interno													-
Dividendos a socios				(10.000,00)									(10.000,00)
Pagos préstamos de socios						(8.000,00)					(8.000,00)		(16.000,00)
Préstamos de socios													-
9. Flujo de Financiamiento Interno	-	-	5.000,00	(10.000,00)	-	(8.000,00)	-	6.000,00	-	-	(8.000,00)	-	(15.000,00)
10. Ingreso por Financiamiento Externo													-
Préstamo Bancario				30.000,00						(25.000,00)		(5.000,00)	-
11. Egreso por Financiamiento Externo													-
Pago Intereses Bancarios	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(4.000,00)
Pago Cuotas Bancarias	(650,00)	(650,00)	(650,00)	(650,00)	(1.275,00)	(1.275,00)	(1.275,00)	(1.275,00)	(1.275,00)	(1.275,00)	(1.275,00)	(1.275,00)	(12.800,00)
12. Flujo de Financiamiento Externo	(850,00)	(850,00)	(850,00)	29.150,00	(1.675,00)	(1.675,00)	(1.675,00)	(1.675,00)	(1.675,00)	(26.675,00)	(1.675,00)	(6.675,00)	(16.800,00)
13. Flujo neto generado	64.380,98	37.991,95	(5.690,81)	(13.953,00)	(7.692,51)	(26.639,02)	(2.504,57)	(9.931,60)	(14.087,62)	10.223,46	(1.266,67)	12.286,45	43.117,04
14. Saldo Inicial de Caja	(30.734,96)	33.646,02	71.637,97	65.947,16	51.994,16	44.301,65	17.662,63	15.158,06	5.226,46	(8.861,16)	1.362,30	95,63	12.382,08
15. Saldo Final de Caja	33.646,02	71.637,97	65.947,16	51.994,16	44.301,65	17.662,63	15.158,06	5.226,46	(8.861,16)	1.362,30	95,63	12.382,08	55.499,11

Fuente: Estados Financieros y de Liquidez Aplika Cia. Ltda.
Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

4.8. APLICACIÓN DE LA GESTIÓN OPERATIVA DE LIQUIDEZ EMPRESARIAL

Conforme lo determinado por el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, es necesario incluir dentro de los mecanismos de manejo adecuado de efectivo, un control del flujo de fondos diario para evitar déficits dentro de la empresa y gestionar adecuadamente el pago de obligaciones contraídas tanto con proveedores como con los mismos empleados de la misma. Bajo este parámetro Aplika Cia. Ltda. remitirá un reporte semanal sobre el movimiento de fondos efectuado incluyendo la proyección de cobros de cheques emitidos con la finalidad de gestionar el efectivo con el que cuenta la empresa y evitar la acumulación de pagos dentro de un mismo mes.

4.8.1. Análisis de la Gestión Operativa de Activos Circulantes, Costos y Gastos

Como estrategia alternativa para el manejo del efectivo, los excedentes que obtenga la empresa serán canalizados hacia la cuenta corriente del Banco Produbanco, debido a que es cuenta utilizada para la cancelación de las obligaciones hacia los empleados, especialmente para los meses en los cuales se debe cancelar la participación de las utilidades y beneficios a los empleados como son 13er. y 14to. sueldo respectivamente, así como los montos destinados para el pago de quincenas y sueldos. Adicionalmente se destinarán los fondos necesarios para la cancelación de las obligaciones con el Servicio de Rentas Internas conforme el convenio de débito que se mantiene.

Para las obligaciones con el Instituto de Seguridad Social, la empresa mantiene un convenio de débito con fondos provenientes del Banco del Pichincha, dichos fondos son producto de las operaciones con proveedores y la mayoría de los pagos de clientes son abonados a dicha cuenta.

Uno de los factores más influyentes dentro de la gestión de los fondos circulantes es la del ciclo de efectivo pues está directamente relacionado con los movimientos de efectivo que realiza la empresa producto de las cobranzas de créditos de clientes y desembolsos resultantes de las políticas para los inventarios que la misma mantiene.

4.8.1.1. Análisis de la gestión operativa de crédito y cuentas por cobrar

Aplika Cia. Ltda. dentro de la gestión realizada referente a la cobranza de cuentas de clientes, mantiene un porcentaje de cartera vencida del 46% aproximadamente, la misma que está compuesta por valores incluso anteriores al año 2011, dichos montos afectan notablemente la liquidez de la empresa y su posición financiera ya que incluye como activos valores que son irrecuperables para la misma.

Dentro de las políticas de crédito que maneja la empresa para clientes nuevos siempre se procura los pagos en efectivo, en el caso de que el cliente solicite crédito se evalúa de acuerdo al monto

solicitado por el cliente y la gerencia general es la encargada de determinar la factibilidad de crédito para el solicitante.

Actualmente la empresa cuenta con un periodo promedio de cuentas por cobrar de 32 días, la política de cobro para casi todos los clientes es de siete días, a excepción de clientes con compras fuertes en el año a los cuales se les concede facilidades de pago. Una vez analizada la composición de las cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2013, conforme lo establecido por el Modelo Centuria se ha determinado la realización de una asignación de cupos y plazos de crédito por cliente la misma que será incluida dentro de las políticas a aplicarse para la optimización de la liquidez de Aplika Cia. Ltda.

4.8.1.2. Análisis de la Gestión Operativa de Inventarios

Con la finalidad de optimizar los recursos invertidos en los inventarios de Aplika Cia. Ltda. al 31 de diciembre del 2013, se ha analizado la rotación de cada uno de los ítems que componen la cuenta de inventarios de artículos terminados para su respectiva clasificación en productos de categoría "A" a los de mayor rotación y un costo unitario mayor a USD 150,00 productos de categoría "B" a los que tienen una rotación hasta de un año y los productos categoría "C", considerados los productos de escasa rotación los cuales se encuentran detallados en el Anexo N° 12, a continuación se presenta

la matriz de inventarios elaborada en base a la clasificación realizada:

Cuadro N° 38 - Matriz de Inventarios

Aplika Cia. Ltda.

Matriz de Inventarios

Al 31 de diciembre del 2013

Categorías	Nro. de Ítems	%	Inventario Total \$	%	Costo de Ventas \$ (Promedio)	%	Periodo Promedio Inv.
Productos Categoría "A"	94,00	24%	30.731,25	23,54%	15.751,54	45%	702,36
Productos Categoría "B"	107,00	27%	72.889,64	55,84%	18.467,43	53%	1.420,89
Productos Categoría "C"	191,00	49%	26.915,71	20,62%	763,50	2%	12.691,16
TOTAL GENERAL	392,00	100%	130.536,61	100%	34.982,47	100%	14.814,41

Fuente: Detalle de Saldos de Inventarios Aplika Cia Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Con la información proporcionada por dicha herramienta se puede determinar que la mayor cantidad de ítems adquiridos por la empresa se categorizan como productos de categoría "C", es decir de escasa rotación, sin embargo en cuanto a costos los productos de categoría "B" son los de mayor peso dentro de las existencias al 31 de diciembre del 2013, representando el 55.84% del total de los inventarios, así como el costo de ventas promedio de los ítems que conforman cada categoría, en cuanto a los productos de categoría "A", los mismos tan solo representan el 23.54% del total de los inventarios.

4.8.1.3. Análisis de la gestión operativa de Costos y Gastos

Dentro de las políticas de clasificación de costos y gastos de Aplika Cia. Ltda. por requerimientos de la gerencia general se ha establecido que cada gasto será clasificado conforme el porcentaje de incidencia que tenga dentro de la cuenta de costos o gastos, por lo que un mismo gasto puede afectar al costo de ventas, gasto administrativo y de ventas a la vez, bajo este concepto se procedió a la consolidación de dichos gastos con la finalidad de determinar en cuales cuentas se puede generar un ahorro a futuro, el detalle de las cuentas y su clasificación se encuentran detallados en el Anexo N° 13, a continuación se presenta el resumen de costos y gastos superiores a USD 10.000 efectuados durante el año 2013, mismo que representa el 82% del total de costos y gastos generados durante ese periodo y sobre los cuales se efectuará el respectivo análisis:

Cuadro N° 39 - Análisis de Costos y Gastos

Empresa Aplika Cia. Ltda.

Consolidación de Costos y Gastos

CONCEPTO DE COSTO Y GASTO	2011	2012	2013	FIJO	VARIABLE
Total Activos Menores	-	-	42.748,05	x	
Total Aporte Patronal	13.261,91	23.463,71	11.594,95	x	
Total Arriendo Oficinas	13.043,52	13.500,00	13.956,48	x	
Total Bono de Desempeño	6.728,60	106.261,01	60.891,49		x
Total Comisiones Empleados	27.086,64	62.085,85	21.327,71		x
Total Costo de Ventas	353.758,24	200.452,54	281.668,32	x	
Total Depreciación	11.523,76	12.739,72	19.072,21	x	
Total Honorarios Profesionales	3.279,95	20.866,30	11.155,54	x	
Total Mano de Obra Externa	114,28	176.641,47	83.174,14		x
Total Materia Prima Directa	-	372.384,63	194.706,79	x	
Total Sueldos	89.061,10	79.078,73	67.131,52	x	
Total Transporte Interno	8.931,22	9.681,54	14.221,66	x	
Total General	526.789,22	1.077.155,50	821.648,86		

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Dentro de los costos y gastos más significativos para Aplika Cia. Ltda. se encuentra el costo de ventas generado por las ventas de productos y los pagos efectuados por materia prima directa en los servicios que presta, por lo que solicitar un ahorro de estos rubros puede significar pérdidas de calidad de los productos y servicios que ofrece la empresa. Por otro lado durante el 2013, la empresa ha adquirido un vehículo para la gerencia técnica en el mes de noviembre, el mismo ha sido considerado como parte del gasto en la cuenta activos menores, y su cancelación está prevista para dentro de los próximos 3 años, conforme la situación de liquidez por la que atraviesa la empresa es necesario un refinanciamiento de dicho bien a un plazo mínimo de 5 años, por lo que los gastos relacionados al transporte interno de las maquinarias debería reducirse, el mismo asciende a un valor de 14.221,66 para el 2013.

Otro rubro en el cual se puede generar un ahorro es en lo relacionado a las comisiones al personal y bonos de desempeño, ya que los mismos son otorgados conforme lo establecido por la gerencia general de acuerdo a las ventas generadas en un período, sin embargo no existe una política relacionada al porcentaje máximo de dichos beneficios. Durante el 2013 los mismos alcanzaron más del 100% del valor pagado por concepto de sueldos, sin incluir los pagos relacionados a horas extras generadas por los trabajadores.

4.8.2. Análisis de la Gestión Operativa de Pasivos

Dentro de la gestión operativa de pasivos, es importante recalcar que el índice de endeudamiento que mantiene Aplika Cia. Ltda. durante el año 2013 asciende al 72.55% y su estructura es en su mayoría fondos por pagar a corto plazo. El periodo promedio de pago a proveedores es de 37 días, existen proveedores los cuales no otorgan crédito por lo que como alternativa se debería buscar diversificar la cartera de proveedores con la finalidad de tener mayores beneficios e incrementar el periodo promedio de pago a 45 días aproximadamente.

El financiamiento del vehículo adquirido a finales del año 2013, fue efectuado mediante un préstamo realizado al socio mayoritario de la empresa, adicionalmente el ingreso de USD 25.000,00 efectuado al Banco del Pichincha en el mes de diciembre fue solicitado a nombre del mismo socio por cuanto el monto adeudado asciende a 38.492,85. La cancelación de dichos valores al ser producto de financiamientos internos corresponde a recursos a largo plazo que pueden ser renegociados a plazos mayores a los acordados con el socio hasta encontrar estabilidad en lo referente a la liquidez empresarial

En cuanto a préstamos bancarios a corto plazo se mantiene un crédito vigente a partir del mes de noviembre a favor del Banco de Guayaquil.

4.9. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE LAS COBRANZAS

Conforme lo establecido por el modelo de gestión de liquidez centuria es necesario determinar estrategias puntuales para la recuperación de la cartera en mora y tomar acciones preventivas antes de estas se convierta en un serio problema de incobrabilidad, por cuanto como primer paso es necesaria la creación de un manual de cobranzas a utilizarse por los departamentos involucrados con la recuperación de la cartera.

La parte primordial de un manual de cobranzas implica el establecimiento de políticas sobre las cuales se van a efectuar las acciones correspondientes a cada caso, a continuación se detallan las siguientes políticas a aplicarse por la empresa:

- ✓ Procurar la emisión de las facturas de ventas de forma inmediata y su oportuna entrega a los clientes.
- ✓ Solicitar garantías de fácil cobrabilidad para los clientes al momento de otorgar créditos por montos altos a fin de evitar riesgos de incobrabilidad.
- ✓ Cerrar la línea de crédito a los clientes que adeuden más de tres facturas, siempre y cuando las mismas se encuentren vencidas.
- ✓ Procurar que la gestión de cobranzas no altere las relaciones comerciales con los clientes ya que puede convertirse en un mecanismo de rechazo por parte de los mismos.

- ✓ Alternar las comisiones a los vendedores no solo por el monto de ventas alcanzado, sino también por el porcentaje de cobro de los mismos.
- ✓ Procurar reducir el índice de morosidad de la cartera que mantiene la empresa.

4.10. INDICADORES DE LIQUIDEZ Y ELABORACIÓN DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL

4.10.1. Indicadores Estratégicos de Liquidez

Producto de la Matriz de Liquidez elaborada bajo los lineamientos del modelo de gestión de liquidez Centuria se han podido determinar los siguientes indicadores referentes a la liquidez, cartera, inventario y gestión de proveedores los mismos que se encuentran detallados a continuación:

4.10.1.1. Indicadores de Liquidez

Posición de Liquidez Inmediata.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 40 - Posición de Liquidez Inmediata

POSICIÓN DE LIQUIDEZ INMEDIATA	
Año	2013
Activos Corrientes Inmediatos	98.730,88
Pasivos Corrientes Inmediatos	63.171,95
Posición de Liquidez Inmediata	35.558,93

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Se puede determinar que para los próximos 30 días, Aplika Cia. Ltda. mantiene los fondos suficientes para hacer frente a sus próximas obligaciones en gran parte debido a las cuentas por cobrar que tiene pendientes.

Índice de Liquidez Inmediata.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 41 - Índice de Liquidez Inmediata	
ÍNDICE DE LIQUIDEZ INMEDIATA	
Año	2013
Activos Corrientes Inmediatos	98.730,88
Pasivos Corrientes Inmediatos	63.171,95
Índice de Liquidez Inmediata	1,56

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Como Índice de Liquidez Inmediata Aplika Cia Ltda. tiene un porcentaje de cobertura del 1,56 de sus pasivos corrientes en relación a los activos corrientes inmediatos lo que indica una posición óptima de liquidez para los próximos 30 días.

Índice de Activos Corrientes Inmediatos.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 42 - Índice de Activos Corrientes Inmediatos

ÍNDICE DE ACTIVOS CORRIENTES INMEDIATOS	
Año	2013
Activos Corrientes Inmediatos	98.730,88
Activos Corrientes	246.916,76
Índice de Activos Corrientes Inmediatos	0,40

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Como resultado de la aplicación de la fórmula se obtiene que el 40% de los activos corrientes de Aplika Cia. Ltda. se efectivizarán dentro de los siguientes 30 días, dicho porcentaje se encuentra dentro de los parámetros considerados saludables por la empresa.

Índice de Activos Corrientes No Líquidos.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 43 - Índice de Activos Corrientes No Líquidos

ÍNDICE DE ACTIVOS CORRIENTES NO LÍQUIDOS	
Año	2013
Activos Corrientes No Liquido	63.700,47
Activos Corrientes	246.916,76
Índice de Activos Corrientes No Líquidos	0,26

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

El Índice de Activos Corrientes no Líquidos para Aplika Cia. Ltda. representa el 26% del total de los Activos Corrientes, dicho porcentaje implica una importante cifra de fondos ilíquidos para la empresa, la cuenta con mayor peso dentro de dichos activos son las

cuentas por cobrar de años anteriores cuyo monto asciende a USD 16.796,05.

4.10.1.2. Indicadores de Cartera

Índice de Morosidad de Cartera.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 44 - Índice de Morosidad de Cartera	
ÍNDICE DE MOROSIDAD DE CARTERA	
Año	2013
Cartera Vencida	47.347,67
Total Cartera	101.998,68
Índice de Morosidad de Cartera	0,46

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.
Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

El Índice de Morosidad de Cartera para Aplika Cia. Ltda. se ubica en el 46%, dichos valores están considerados como de difícil recuperación debido a que se componen por cuentas vencidas incluso anteriores al año 2011

Índice de Cartera por Vencer Inmediata.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 45 - Índice de Cartera por Vencer Inmediata

ÍNDICE DE CARTERA POR VENCER INMEDIATA	
Año	2013
Cartera por Vencer Inmediata	54.651,01
Total Cartera por Vencer	54.651,01
Índice de Cartera por Vencer Inmediata	1,00

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

El Índice de Cartera por Vencer Inmediata para Aplika Cia. Ltda. es 1, lo que implica que el 100% de valores pendientes de cobro tienen como fecha de vencimiento hasta fines del mes de enero del 2014.

Índice de Cartera Vencida Inmediata.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 46 - Índice de Cartera Vencida Inmediata

ÍNDICE DE CARTERA VENCIDA INMEDIATA	
Año	2013
Cartera Vencida Inmediata	30.551,62
Total Cartera Vencida	47.347,67
Índice de Cartera Vencida Inmediata	0,65

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

El Índice de Cartera Vencida Inmediata para Aplika Cia. Ltda. al 2013, es del 65% del total de la cartera vencida, lo que implica grandes posibilidades de cobro para dichas cuentas ya que en promedio se encuentran vencidas menos de 30 días.

Índice de Cartera Por Vencer Riesgo Potencial.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 47 - Índice de Cartera Por Vencer Riesgo Potencial

ÍNDICE DE CARTERA POR VENCER RIESGO POTENCIAL	
Año	2013
Cartera entre 30 y 180 días	-
Total Cartera por Vencer	54.651,01
Índice de Cartera por Vencer Riesgo Potencial	-

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Para Aplika Cia. Ltda. no se puede establecer el Índice de Cartera por Vencer Riesgo Potencial debido a que el plazo máximo de crédito otorgado por la misma es 30 días, por cuanto toda la cartera por vencer debería ser de ciclo inmediato.

4.10.1.3. Indicadores de Inventario

Índice de Inventario Inmediato.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 48 - Inventario Inmediato

INVENTARIO INMEDIATO	
Año	2013
Inventario Inmediato	-
Total Inventario	130.536,66
Inventario Inmediato	-

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Debido a que al establecer los ciclos de conversión al efectivo de los inventarios, se debe incluir los días promedio de cobro de cuentas por cobrar el mismo que es 32 días, no existen inventarios que se consideren de ciclo inmediato para el año 2013.

Índice de Inventario Mediato: Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 49 - Inventario Mediato

INVENTARIO MEDIATO	
Año	2013
Inventario entre 30 y 90 días	45.414,92
Total Inventario	130.536,66
Inventario Mediato	0,35

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Como inventario de ciclo mediato para Aplika Cia. Ltda. se puede establecer que el mismo representa el 35% del total de los inventarios los mismos que podrán efectivizarse en un plazo de 30 a 90 días.

Índice de Inventario Inmovilizado.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 50 - Inventario Inmovilizado

INVENTARIO INMOVILIZADO	
Año	2013
Inventario No Liquidado	21.290,36
Total Inventario	130.536,66
Inventario Inmovilizado	0,16

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

El porcentaje de Inventario Inmovilizado para Aplika Cia. Ltda. representa el 16% del total de los inventarios, los mismos son inventarios no líquidos o de difícil comercialización, por lo que dudosamente los mismos se conviertan en efectivo.

4.10.1.4. Indicadores de Gestión de Proveedores

Índice de Proveedores Inmediatos.- Conforme la información proporcionada por la matriz de liquidez de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 51 - Proveedores Inmediatos

PROVEEDORES INMEDIATOS	
Año	2013
Proveedores Inmediatos	63.171,95
Total Proveedores	200.080,26
Proveedores Inmediatos	0,32

Fuente: Matriz de Liquidez Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Conforme la información proporcionada por este indicador, el 32% del total de las obligaciones que mantiene la empresa deberán ser asumidas en el plazo inmediato es decir dentro de los próximos 30 días.

Para Aplika Cia Ltda. no es posible determinar el Índice de Morosidad de Proveedores debido a que la empresa no mantiene obligaciones vencidas al 31 de diciembre del 2013.

4.10.1.5. Otros Indicadores Estratégicos de Liquidez

Saldo de Efectivo al Final del Periodo y Monto Promedio Cuentas Bancarias.- Conforme la información proporcionada por los extractos bancarios de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 52 - Saldo de Efectivo al Final del Periodo

SALDO DE EFECTIVO	
Año	2013
Saldo Efectivo	340,00
Saldo Cuentas Bancarias	102.523,58
Saldo de Efectivo al Final del Periodo	102.863,58

Fuente: Estados de Cuenta Bancarios Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

El saldo de efectivo al final del periodo 2013, para Aplika Cia. Ltda. es de 102.863,58 dichos valores representan el monto disponible para cubrir los costos y gastos del siguiente período.

Monto promedio del dinero en Bancos.- Conforme la información proporcionada por los extractos bancarios de Aplika Cia. Ltda. al realizar la aplicación de la fórmula correspondiente se obtienen los siguientes datos:

Cuadro N° 53 - Monto Promedio de dinero en Bancos Semanal

MONTO PROMEDIO DE DINERO EN BANCOS	
Año	2013
Banco Pichincha	4.063,50
Banco del Pacifico	3.974,15
Produbanco	3.247,73
Banco de Guayaquil	4.485,34
Monto Promedio Semanal	15.770,73

Fuente: Estados de Cuenta Bancarios Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

El Monto Promedio de Dinero en Bancos Semanal, para Aplika Cia. Ltda. es de 15.770,73 el mismo representa la cantidad de dinero para las operaciones semanales de la misma.

Financiamiento recibido.- Con la información proporcionada por los estados financieros de Aplika Cia. Ltda. se puede determinar que el total de financiamiento recibido para la empresa para el año 2013, fue de USD. 30.070,34 a favor del Banco de Guayaquil.

Índice de cobertura.- El índice de cobertura para Aplika Cia. Ltda. al 31 de diciembre del 2013 es del 7,85%, lo que implica que del total de ingresos generados se destina dicho porcentaje para el pago de las cuotas por préstamos bancarios efectuados.

Cuadro N° 54 - Índice de Cobertura

ÍNDICE DE COBERTURA	
Año	2013
Cuotas Bancarias Mensuales	650,00
Utilidad Neta	8.279,91
Índice de Cobertura	7,85%

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Relación Cuota - Ingreso.- Del total de las ventas promedio generadas durante el 2013, el 0,71% fue destinado a la cancelación del préstamo que mantenía a la fecha la empresa.

Cuadro N° 55 - Relación Cuota - Ingreso

RELACIÓN CUOTA INGRESO	
Año	2013
Cuotas Bancarias Mensuales	650,00
Ventas Mensuales	91.023,22
Relación Cuota Ingreso	0,71%

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

4.10.2. Cuadro de Mando Integral

Con la información proporcionada producto de la aplicación de las diversas herramientas de liquidez, se procede a la elaboración del Cuadro de Mando Integral el mismo que contiene los parámetros sobre los cuales se plantearán las estrategias por cada área, el mismo que es detallado a continuación:

Cuadro N° 56 - Cuadro de Mando Integral

Aplika Cia. Ltda.

Cuadro de Mando Integral

Perspectiva	Objetivo	Indicador	Unidad de Medida	Objetivo	Frecuencia de Medición	Óptimo	Tolerable	Deficiente	Resultado	Responsable
Financiera	Garantizar la Sostenibilidad del Negocio	Incremento del Capital	Porcentaje	10%	Anual	10%	8%	5%		Gerente General
Financiera	Mejorar los Ingresos de las Lineas de Productos	Incrementar la Participación de las Ventas	Porcentaje	10%	Anual	10%	8%	5%		Gerente General/ Gerente de Marketing
Ciente	Incrementar la Satisfacción de los Clientes	Satisfacción del Cliente	Porcentaje	75%	Anual	75%	70%	65%		Gerente General/ Gerente de Marketing
Procesos	Mejorar la Calidad de la Atención	Quejas Fundadas	Porcentaje	5%	Mensual	5%	8%	10%		Gerente de Marketing
Procesos	Optimizar los Procesos Productivos	Mermas de Materia Prima	Porcentaje	3%	Por proyecto	3%	5%	10%		Jefe de Operaciones
Procesos	Optimizar los Procesos Productivos	Reducción de Gastos Administrativos	Porcentaje	10%	Anual	10%	8%	6%		Gerente General
Capacidad de Aprendizaje	Facilitar la Gestión del Capital Humano	Satisfacción Laboral	Porcentaje	80%	Anual	80%	75%	65%		Jefe Administrativo
Capacidad de Aprendizaje	Facilitar la Gestión del Capital Humano	Promedio de Horas de Capacitación por Trabajador	Horas	20	Anual	20	15	10		Jefe de Recursos Humanos

Fuente: Gerencia General Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero Moya

Una vez analizados los resultados obtenidos al final del período se podrá determinar las áreas en las que la empresa deberá fortalecer sus estrategias para cumplir con los parámetros óptimos de cada indicador.

La información proporcionada por la Matriz de Control Gerencial permite determinar en forma general las áreas en las que Aplika Cia. Ltda. va a plantear objetivos y estrategias para optimizar los resultados que genera la misma. La información referente a la perspectiva financiera fue tomada del flujo de fondos proyectado para la empresa durante el año 2014, la información correspondiente a la perspectiva de clientes fue proporcionada por el detalle de cuentas por cobrar utilizado para la generación de la matriz de liquidez, y la perspectiva interna producto de información histórica de la empresa y del flujo de fondos proyectado.

Las estrategias a aplicarse por la empresa deberán estar enfocadas a la reducción del ciclo de efectivo, la recuperación de la cartera de clientes y la optimización de las adquisiciones de inventarios para visualizar los resultados en la matriz de control gerencial.

Cuadro N° 57 - Matriz de Control Gerencial

Aplika Cia. Ltda.

Matriz de Control Gerencial

Objetivo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Perspectiva Financiera												
Utilidad Neta	138.460,85	(91.325,42)	16.124,66	(24.097,45)	(16.723,90)	19.657,84	(24.513,60)	(12.185,52)	172.217,14	(81.859,49)	124.024,54	(84.197,53)
Flujo de Fondos - Saldo en Bancos	33.646,02	71.637,97	65.947,16	51.994,16	44.301,65	17.662,63	15.158,06	5.226,46	(8.861,16)	1.362,30	95,63	12.382,08
Margen Bruto en Ventas	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34
Ciclo de Caja en Días	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
Perspectiva del Cliente												
Ventas en dólares	189.607,04	55.591,60	75.232,42	49.382,02	39.757,24	70.247,03	44.601,67	43.485,77	224.065,81	104.133,48	216.059,08	111.330,79
Número de clientes Activos	36	36,00	36,00	37,00	37	37,00	38,00	38,00	38	39,00	39,00	39,00
Precio Promedio Mínimo	89,24	89,24	89,24	89,24	89,24	89,24	89,24	89,24	89,24	89,24	89,24	89,24
Índice de recuperación de cartera vencida	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Saldo Máximo de Cuentas por Cobrar	85.202,63	156.770,00	25.448,77	50.184,02	23.949,55	11.691,36	43.858,45	16.615,80	16.308,43	197.382,72	77.177,95	188.849,70
Perspectiva Interna												
Costo Unitario Promedio	22,80	22,80	22,80	22,80	22,80	22,80	22,80	22,80	22,80	22,80	22,80	22,80
Índice de cumplimiento de producción	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Inventario Máximo del mes	26.440,65	121.124,02	32.359,36	45.132,60	28.492,63	21.860,65	42.216,21	25.002,04	24.349,51	143.376,80	64.470,57	138.288,66
Número de productos/proyectos por colaborador	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Control de Gastos y Costos Fijos	16.024,60	16.701,78	17.378,75	18.273,69	18.747,21	19.024,56	17.691,77	21.369,63	18.180,94	33.314,63	18.321,46	47.821,50
Control de Gastos y Costos Variables	19%	19%	19%	19%	19%	19%	19%	19%	19%	19%	19%	19%

Fuente: Estados de Liquidez y Flujo de Fondos Proyectados Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

4.11. PERSPECTIVAS FINANCIERAS DE LA EMPRESA

Como parte de la industria de la construcción Aplika Cia. Ltda. para los próximos años mantiene un constante ritmo de crecimiento, el mismo se ve reflejado en las ventas de sistemas que implica la prestación de servicios complementarios a la construcción como lo es la impermeabilización de áreas, e instalaciones de pisos epóxicos etc... Durante el 2012 la empresa experimentó un incremento sustancial tanto en las ventas como en las utilidades generadas, mientras que en el 2013 ocurrió una reducción de ingresos disminuyendo un 8% en sus utilidades. Sin embargo dicha reducción no afectó significativamente la situación de la misma por cuanto las utilidades generadas son las esperadas por parte de la gerencia general.

En cuanto al manejo de la liquidez empresarial con una adecuada aplicación de estrategias y políticas relacionadas a la optimización de la liquidez se generarán los suficientes fondos para propiciar un incremento en la productividad de la empresa y la reducción de los costos, que tanto requiere en el ciclo de madurez en el que actualmente se encuentra, propiciando para los próximos años un crecimiento sostenido de su rentabilidad la misma que permitiría la expansión a nivel nacional inicialmente planteada. Adicionalmente se está trabajando en potenciar alianzas con empresas latinoamericanas las cuales permitan contribuir con la expansión a nivel internacional que busca Aplika Cia. Ltda.

4.12. ESTABLECIMIENTO DE POLÍTICAS DE CONTROL INTERNO PARA LAS CUENTAS

Con el afán de optimizar la gestión operativa de las cuentas más importantes para la generación de liquidez, se establecerán las siguientes políticas de control interno:

- ✓ Se registrarán a diario las notas de crédito y debito bancarias en el sistema contable de la empresa conforme se ejecuten dichos movimientos en cada una de las cuentas bancarias que mantiene Aplika Cia. Ltda.
- ✓ Se llevará un control diario de los movimientos bancarios tanto de ingresos como de egresos con la finalidad de emitir un reporte semanal sobre el cual se adopten decisiones sobre pagos adelantados a proveedores o retención de los mismos para financiar pagos prioritarios.
- ✓ Se destinarán los excedentes de efectivo que resulten de las operaciones de la empresa hasta tener los recursos necesarios para el pago de obligaciones con los empleados tanto mensuales como anuales hacia la cuenta del Banco Produbanco, así como los montos correspondientes al pago de Obligaciones con el Servicio de Rentas Internas y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, al ser todos pagos prioritarios para la empresa.
- ✓ Se otorgará crédito a los clientes conforme la tabla de plazos y montos que establezca la gerencia general. Para los clientes nuevos se aplicará como política el cumplimiento de las 5c's de crédito detalladas anteriormente.

- ✓ Se efectuará anualmente un análisis sobre la conveniencia de continuar relaciones comerciales con proveedores, es necesario diversificar la cartera de proveedores optando por los que oferten mayores beneficios a la empresa.
- ✓ Se mantendrá la política de pago a proveedores semanalmente, solo los días viernes por la tarde.
- ✓ En lo referente a los costos y gastos a efectuarse durante el año, se efectuará una proforma de gastos mensuales sobre la cual se llevará el control de dichos costos y gastos, la base de dichos valores será tomada del flujo de fondos proyectado bajo el modelo centuria. Se procurará mantener cierto ahorro en las cuentas en las que fuere factible.

4.13. DETERMINACIÓN DE OBJETIVOS Y POLÍTICAS DE LIQUIDEZ

Como parte de las políticas a seguir por parte de Aplika Cia. Ltda. en lo referente a asignación de montos y plazos de crédito a sus principales clientes a continuación se presenta la tabla sobre la cual se segmentará a cada uno de ellos, adicionalmente el resumen de los mismos se encuentra detallado en el anexo N° 14 :

Cuadro N° 58 - Segmentación de Clientes

<i>SEGMENTACIÓN</i>		
<i>CATEGORÍAS</i>	<i>DÍAS PLAZO</i>	<i>MONTO</i>
A	30	+ 10.000,00
B	15	5,000-10.000,00
C	7	1,00-5.000,00
D	-	-

Fuente: Datos Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Para efectuar modificaciones en cuanto a plazos y montos para cada categoría, el departamento de crédito debe realizar un análisis profundo de las modificaciones que se efectuarían en el flujo de fondos general conforme lo recomendado en el análisis crediticio del Modelo Centuria. Adicionalmente se efectuará un análisis al flujo de fondos generado por cada cliente para evaluar los incrementos de plazos o montos de créditos aprobados inicialmente en la segmentación en el caso de que los clientes soliciten modificaciones de sus categorías pre aprobadas.

Finalmente, se analizará trimestralmente el índice de riesgo de cobro para cada cliente conforme lo establecido por el modelo centuria, tomando como porcentaje de riesgo de incobrabilidad para los créditos con una mora de 0 a 60 días el 1% de riesgo, para las compras de 60 a 90 días de mora un porcentaje del 2% y para las cuentas con más de 90 días de mora el 5% de incobrabilidad.

En cuanto a clientes nuevos una vez aprobadas las 5c de crédito requeridas se otorgará el 25% de crédito del total de la segunda compra realizada. Para la tercera compra el porcentaje de crédito será del 50% y finalmente la cuarta compra será equivalente al 100% de crédito.

En cuanto a la gestión de inventarios, las adquisiciones para los productos de categoría "A" se efectuarán conforme las verdaderas necesidades de stock para Aplika Cia. Ltda. por lo que se evaluará la rotación de cada ítem y se elaborará un cuadro de gestión de inventarios para las adquisiciones.

Se procurará la reducción del Índice de Activos Corrientes No Líquidos de la empresa y del Índice de Morosidad de Cartera optimizando la gestión de cobranzas de las cuentas vencidas de los años anteriores, ya que dichos valores afectan directamente en la posición de liquidez general de la misma.

Así mismo se procurará reducir el porcentaje de Índice de Inventario Inmovilizado el mismo que actualmente asciende al 16%.

4.14. ESTRATEGIAS A APLICARSE POR LA EMPRESA APLIKA CIA. LTDA.

Con el afán de mejorar la posición de liquidez de Aplika Cia. Ltda. y siguiendo las etapas de Aumento de los Ingresos, Disminución de desembolsos y Optimización de procesos operacionales, a continuación se detallan las estrategias que de manera urgente deben aplicarse por la empresa :

- ✓ El personal encargado de las cobranzas deberán efectuar la recuperación del 100% de la Cartera Vencida Inmediata al 31 de diciembre del 2013, con la finalidad de mantener la posición de liquidez cubierta. De lo contrario se seguirán acumulando valores pendientes de cobro para la empresa.
- ✓ Se efectuará la entrega de comisiones a los empleados en base a las ventas cobradas mensualmente, de esta forma se creará un compromiso con el personal no solo para las ventas si no para dar seguimiento a los clientes.

- ✓ Con la aplicación de las políticas crediticias y la segmentación en categorías para los clientes se pretende realizar una reducción de días promedio de cobro de 32 a 20 días aproximadamente, esto con el fin de realizar una mejor recuperación de la cartera de clientes y optimizar el ingreso de los recursos económicos.
- ✓ Se efectuará un análisis a profundidad de los requerimientos de inventarios tanto de productos como de repuestos que se importen con la finalidad de consolidar los mismos y efectuar la menor cantidad de importaciones posibles debido a los costos y gastos administrativos que estos implican.
- ✓ Para las adquisiciones de inventarios de los productos de categoría "A", se tomará en cuenta la información proporcionada por el cuadro de gestión de inventarios tipo A, detallados en el anexo N°15.
- ✓ De ser posible se reducirán las adquisiciones de productos categoría "B", hasta que los mismos se conviertan en categoría "A", con el objetivo de optimizar los recursos ya invertidos en dichos inventarios.
- ✓ Se procurará la recuperación de los inventarios clasificados como categoría "C", aplicando descuentos y promociones a los mismos ya que dichos inventarios no contribuyen en la generación de efectivo para la empresa. Adicionalmente no se efectuarán adquisiciones de dichos ítems en el corto plazo.

- ✓ Producto de las negociaciones a realizarse con los proveedores y la diversificación de los mismos se pretende ampliar el plazo de días promedio de pago a proveedores de 37 a 40 días aproximadamente, permitiendo dinamizar aun mas los recursos líquidos que maneja la empresa.

- ✓ De ser posible se efectuarán compras de ciclo corto a proveedores nacionales con los cuales se mantenga la mayor cantidad de relaciones con la finalidad de ampliar los plazos de crédito, en lugar de hacer una sola compra dentro de un mismo mes.

- ✓ Los beneficios relacionados con comisiones a empleados y bonificaciones de desempeño, no podrán superar el 5% del total de los ingresos brutos generados por la empresa durante el ejercicio fiscal, por cuanto se deberá mantener un control mensual de los desembolsos realizados por dichos conceptos.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Con la aplicación del Modelo de Gestión de Liquidez Centuria propuesto por el Autor Wilson Mariño Tamayo, con el objetivo de optimizar los recursos económicos de las empresas, y producto de la aplicación de las diversas herramientas proporcionadas por dicho modelo a la Empresa Comercializadora de Implementos y Servicios para la Construcción Aplika Cia Ltda. se obtienen las siguientes conclusiones:

- ✓ El sector de la industria en el que se desarrolla la empresa a pesar de los altos y bajos presentados en los últimos años, ha presentado un notable crecimiento dentro del Ecuador, por cuanto la empresa tiene grandes posibilidades de continuar con dicha tendencia de crecimiento. Adicionalmente los productos y servicios que ofrece la empresa son complementarios a la construcción de edificaciones, puesto que se centra en los acabados de las mismas.
- ✓ Aplika Cia. Ltda. mantiene un mercado estable, durante los dos últimos años ha repuntado en sus ventas especialmente en el área de servicios,

colaborando tanto con instituciones públicas como privadas, proporcionando niveles de utilidad favorables para los socios.

- ✓ El manejo de la liquidez para la empresa ha representado un problema constante durante los dos últimos años, sin embargo esto no ha sido causal de que se mantengan cuentas vencidas con proveedores o el pago de obligaciones fiscales.
- ✓ De acuerdo al diagnóstico efectuado bajo el análisis financiero tradicional y el análisis propuesto por el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, la empresa se encuentra en una fase inicial de iliquidez por cuanto recurre a constantes endeudamientos a corto plazo para sustentar las obligaciones que mantiene.
- ✓ Durante el 2013, se pudo determinar que el saldo resultante de las actividades operacionales en el Estado de Flujo de Efectivo fue negativo, lo que implica que la empresa no ha generado fondos positivos en su gestión durante el último año, provocando importantes desfases de dinero que deben ser financiados en el corto plazo.
- ✓ La empresa realiza movimientos estratégicos de efectivo entre las cuentas bancarias que mantiene en el Banco del Pichincha, Produbanco, Banco del Pacifico y Banco de Guayaquil, con el objetivo de mejorar su posición bancaria temporalmente frente a determinada institución y facilitar la obtención de productos financieros de corto plazo.

- ✓ El índice de endeudamiento que actualmente mantiene Aplika Cia. Ltda. es del 72,55%, gran parte de dicho porcentaje está compuesto por pasivos de corto plazo, lo que significa que la empresa opera mayoritariamente con recursos ajenos.
- ✓ El origen del problema de iliquidez de la empresa se centra en tres factores, el primero en la poca gestión para la recuperación de la cartera vencida de cobro que representa cerca del 46% a diciembre del 2013. El segundo factor se centra en la acumulación de inventarios de mediana y poca o escasa rotación, tan solo el 35% del total de los inventarios al 31 de diciembre del 2013, se efectivizará en los próximos tres meses. El tercer factor se centra en la cantidad de bonificaciones y comisiones a los empleados y funcionarios de la empresa los mismos que superan el 100% del valor desembolsado por concepto de sueldos.
- ✓ La información proporcionada por las cuentas bancarias de la empresa expresa de mejor forma los ingresos y gastos efectivos que realmente mantiene la empresa, y sobre los cuales se puede elaborar el Estado de Liquidez. Durante 2013, el flujo de fondos operacional fue de (\$71.622,09).

5.2. RECOMENDACIONES

- ✓ Promover la utilización de las herramientas propuestas por el Modelo de Gestión de Liquidez Centuria, el estado de liquidez, Matriz de Liquidez, Matriz Comparativa de Resultados y Liquidez, Punto de Equilibrio de

Liquidez, Flujo de Fondos Proyectados bajo el Modelo Centuria, Matriz de Control Gerencial y Cuadro de Mando Integral permanentemente para la optimización de los recursos económicos de Aplika Cia. Ltda.

- ✓ Apoyarse en la información proporcionada por las herramientas de liquidez como elementos extras para la toma de decisiones gerenciales y cumplimiento de objetivos estratégicos.
- ✓ Seguir las directrices mencionadas en las políticas de control interno para las cuentas de la empresa así como lo establecido tanto en los objetivos y las políticas de liquidez propuestas.
- ✓ Adicionalmente se recomienda implementar las estrategias expuestas en el capítulo cuarto para el cumplimiento de las etapas de solución a los problemas de liquidez, Aumento de los Ingresos, Disminución de desembolsos y Optimización de procesos operacionales.
- ✓ Optimizar la gestión estratégica de las cobranzas de la empresa a través de un manual que contenga inicialmente las políticas de crédito y se desarrolle un esquema del proceso de cobro a seguir por parte del departamento de cobranzas de la empresa.
- ✓ Evaluar constantemente la segmentación de categorías de clientes para el establecimiento de las políticas crediticias de la empresa, procurando el

análisis individual de cada cliente y enfocarse a la reducción de los días promedio de cobro.

- ✓ Analizar periódicamente la categorización de los inventarios con la finalidad de actualizar las estrategias a aplicarse para cada grupo. Adicionalmente realizar una revisión constante de los productos que puedan ser recategorizados.

- ✓ Evaluar constantemente las estrategias hacia las cuales la Gerencia General apuntará en el desarrollo de los objetivos de crecimiento empresarial hacia los que Aplika Cia. Ltda. aspira alcanzar a largo plazo, disminuyendo lo más posible el impacto en la liquidez que generaría la aplicación de dichas estrategias.

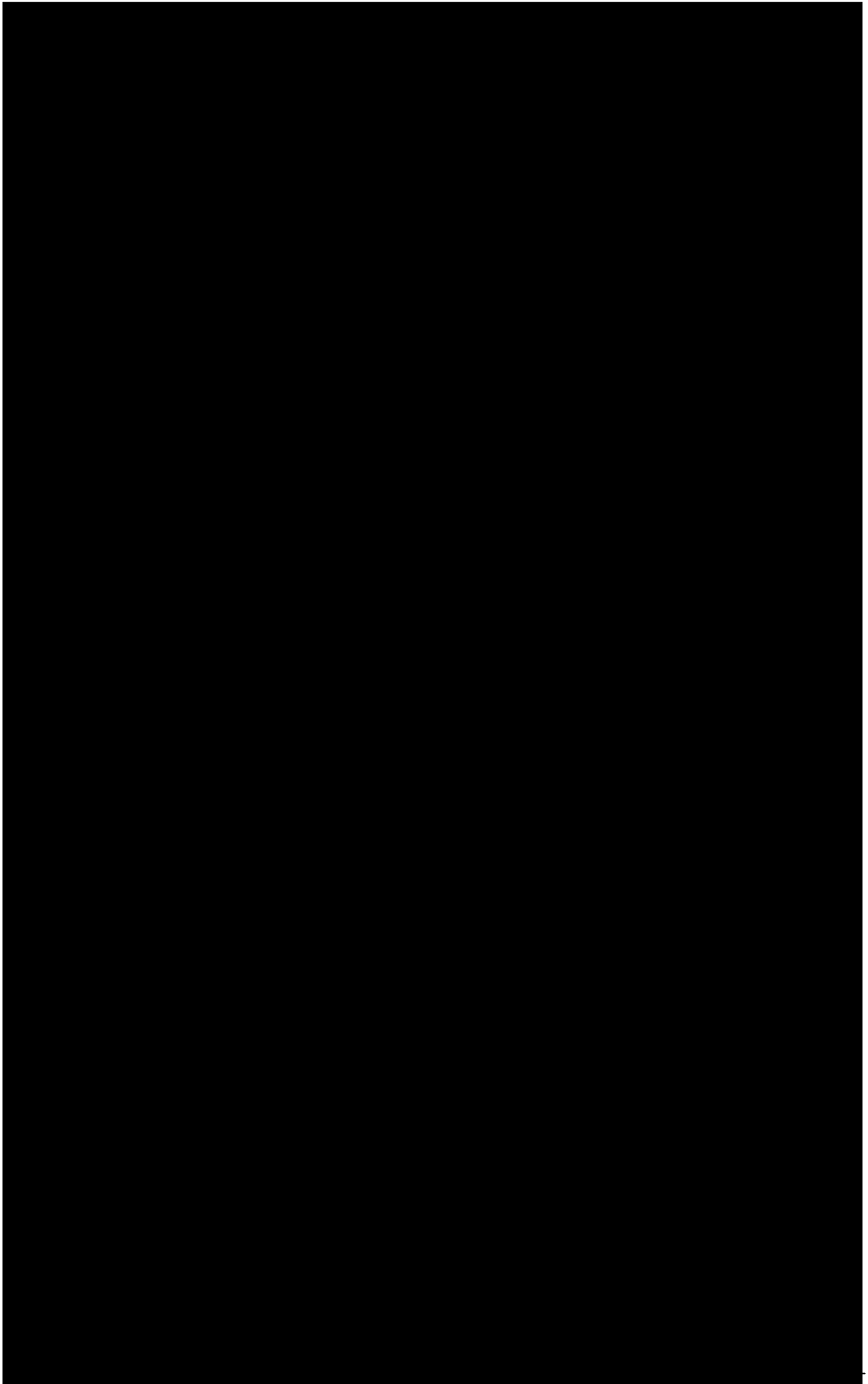
BIBLIOGRAFÍA

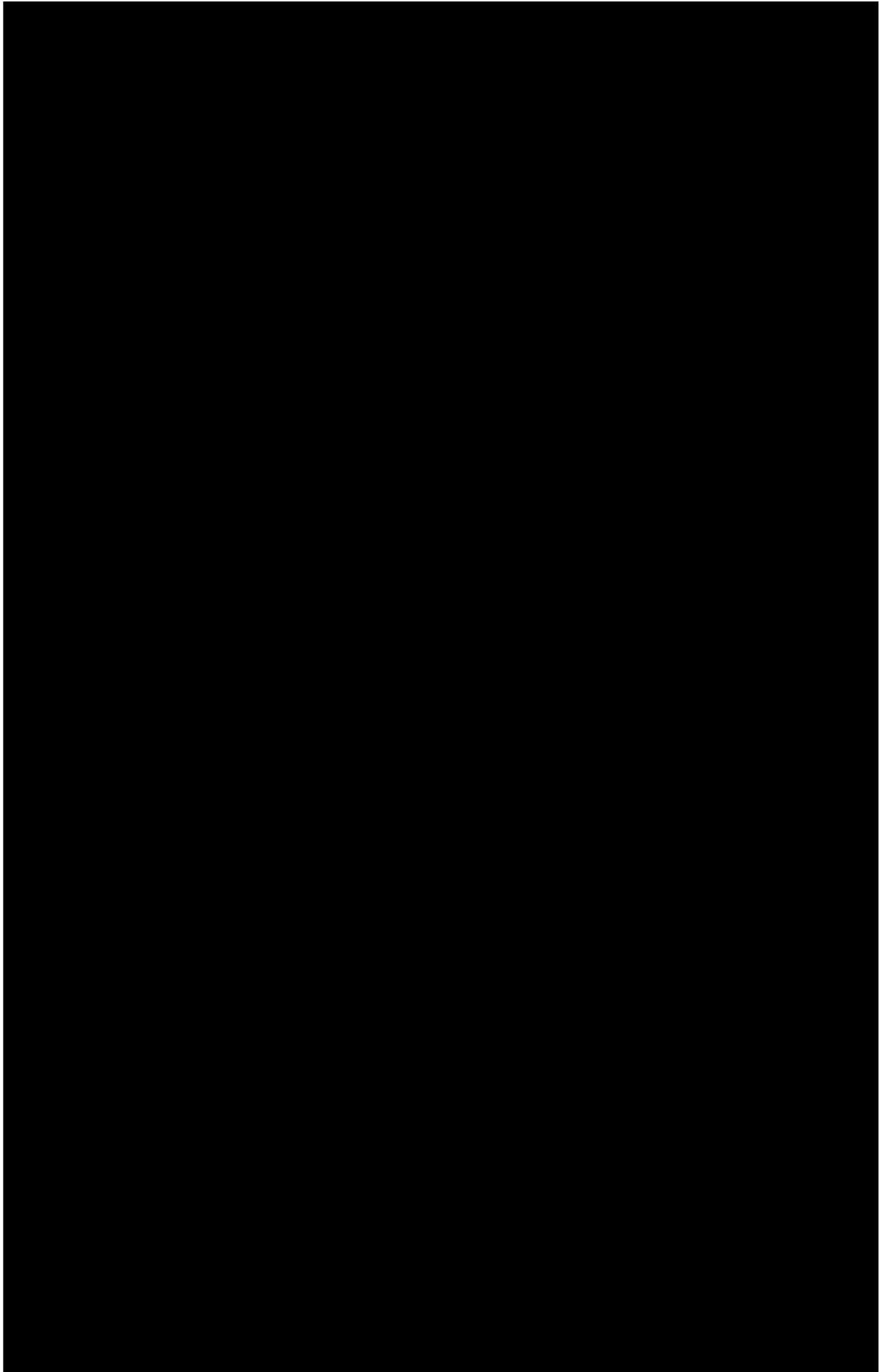
1. ARANQUE W. (2011). *Prácticas de la Gerencia Financiera en la empresa ecuatoriana*. (1ra ed.) . Ecuador. UASB.
2. DELGADO H. (2009). *Análisis de estados financieros: finanzas para no financieros*. (2da ed.) .México. Trillas.
3. HANKE J. (2006). *Pronósticos en los Negocios*. (8va. Ed.) . México . Pearson Educación de México.
4. GITMAN L. (2007). *Principios de Administración Financiera*. (11ra ed.). México. Pearson Educación.
5. MARIÑO W. (2013). *Modelo de Gestión de Liquidez Centuria*. (1ra ed.) . Ecuador: Ed. Ecuador.
6. MORENO J, RIVAS S. (2002). *Administración Financiera del Capital de Trabajo*. (1ra. ed.) . México. Continental
7. ORTIZ G.. (2008). *Punto de Equilibrio* . [<http://www.gerencie.com/punto-de-equilibrio.html>]
8. ROSS, WESTERFIELD, JORDAN. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. (9na ed.) .México. Mc. Graw - Hill.
9. VAN HORNE J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. (13ra ed.) México, Pearson Educación.
10. Camacho F.; Fraga E. (2012) . Encuesta Anual de Edificaciones (Permisos de Construcción)2012.[http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_remosit

ory&Itemid=&func=startdown&id=2087&lang=es&TB_iframe=true&height=250
&width=800]

11. Del Alcazar J.,. (2009). Evaluación Financiera Empresarial: ROE, ROA Análisis Dupont. [<http://blog.formaciongerencial.com/2009/05/15/evaluacion-financiera-empresarial-roe-roa-analisis-dupont/>]
12. Gaitán L.. (2013). Finanzas del Día a Día. [<http://finanzas.gaitanmiranda.org/2013/04/las-5-c-del-credito.html>]
13. García V., (2011).Que es la liquidez. [<http://coyunturaeconomica.com/finanzas/liquidez>]
14. Gualavisi M. (2011). Boletín Mensual de análisis sectorial de MIPYMES. [<http://www.flacso.org.ec/portal/pnTemp/PageMaster/f5co3prj4zdbyuhwkxxrbgo moeg54h.pdf>]
15. Kaplan R, Norton D. Balance Score Card. <http://balancedscorecard.org/Resources/AbouttheBalancedScorecard/tabid/55/Default.aspx>
16. Mendes G.. (2012). Evolución del sector de la construcción y su impacto en la industria siderúrgica. [<http://www.construccionenacero.com/Boletin%20Tecnico/2011%20%202T/REVISTA%20Evoluci%C3%B3n%20del%20Sector%20de%20la%20Construcci%C3%B3n%20y%20su%20Impacto%20en%20la%20Industria%20Sider%C3%BArgica.pdf>]
17. Ortiz G.. (2008). Punto de Equilibrio . [<http://www.gerencie.com/punto-de-equilibrio.html>]
18. Peña A; Pinta F.. (2012). Análisis Sectorial La Industria de la Construcción es el Mayor empleador del mundo. [<http://www.inec.gob.ec/inec/revistas/info10.pdf>]

19. Pozo M.. (2013). Economía Ecuatoriana y Perspectivas 2013-2014. Presentación Power Point
20. Rubio P.. (2007). Manual de análisis financiero . [<http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/255/9.htm>]
21. Sanz L. (2012). Crecimiento, rentabilidad y liquidez: las bases de la creación de valor [<http://www.revistaincae.com/edicion-impresa/volumen-1/numero-1/60-crecimiento-rentabilidad-y-liquidez-las-bases-de-la-creacion-de-valor.html>]
22. Villavicencio K, Zuñiga C, R Xavier . (2013). Seis años después el gobierno acelera otra matriz productiva.[<http://www.eluniverso.com/noticias/2013/06/02/nota/978471/modelo-agotado-que-busca-cambiar>]







ANEXO 2

**APLIKA APLICADORES TECNICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013**

CUENTA	TOTAL	
INGRESOS		
OPERACIONALES		
VENTAS		<u>1.092.278,60</u>
VENTAS PRODUCTO	412.238,35	
VENTAS SISTEMAS	697.569,62	
VENTAS HERRAMIENTAS	947,59	
VENTAS ACTIVOS FIJOS	1.696,91	
DESCUENTO EN PRODUCTOS	(18.674,85)	
DESCUENTO SISTEMAS	(2.284,04)	
FLETES	785,02	
NO OPERACIONALES	-	
OTROS INGRESOS		<u>10.477,78</u>
INGRESOS VARIOS	8.096,46	
INTERESES GANADOS	2.381,32	
TOTAL INGRESOS		<u>1.102.756,38</u>
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCION		<u>715.489,50</u>
COSTOS DIRECTOS		<u>560.044,95</u>
COSTO DE VENTAS	279.250,93	
COSTO DE VENTAS	281.668,32	
DESCUENTO EN COMPRAS	-2.417,39	
COSTOS EXTERNOS	-	
MATERIALES UTILIDADES	194.706,79	
MATERIA PRIMA DIRECTA	<u>194.706,79</u>	
MANO DE OBRA DIRECTA	86.087,23	
MOVILIZACIÓN (MDO)	49,55	
MANO DE OBRA EXTERNA (MOD)	82.997,80	
ROPA Y EQUIPO DE TRABAJO (MOD)	3.039,88	
SALARIO DIGNO (MOD)	-	
COSTOS INDIRECTOS		<u>155.444,55</u>
MANO DE OBRA INDIRECTA	41.366,82	
SUELDO (MOI)	13.263,00	
HORAS EXTRAS (MOI)	4.778,05	
COMISIONES (MOI)	3.030,75	
COMISIONES (ADM)	2.373,89	
COMISIONES (VTAS)	10.423,56	
BONO DE DESEMPEÑO (MOI)	-	
BONO DE ALIMENTACION (MOI)	2.355,71	
APORTE PATRONAL (MOI)	2.560,28	
FONDOS DE RESERVA (MOI)	1.557,93	
DECIMO TERCERO (MOI)	300,95	
DECIMO CUARTO (MOI)	261,53	
VACACIONES (MOI)	207,27	
MOVILIZACION, PEAJES, PARQUEOS (MOI)	77,56	
SALARIO DIGNO (MOI)	-	
MANO DE OBRA EXTERNA (MOI)	176,34	
CESANTIA (CIF)	-	
OTROS COSTOS INDIRECTOS	114.077,73	
TELEFONIA CELULAR (CIF)	1.047,13	
PASAJES EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	-	
MANTENIMIENTO MAQUINARIA (CIF)	942,00	
MANTENIMIENTO FABRICA (CIF)	219,57	
HERRAMIENTAS (CIF)	6.187,50	
SEGUROS PRIVADOS PERSONAL (CIF)	4.506,09	
SEGUROS EJECUCION DE OBRAS (CIF)	33,04	
SEGUROS DE FABRICA (CIF)	2.579,80	
GASTOS MEDICOS (CIF)	1.163,62	
ALIMENTACION Y REFRIGERIOS (CIF)	2.613,90	
TRANSPORTE INTERNO (CIF)	14.221,66	
FLETES (CIF)	-	
ARRIENDOS /HOSPEDAJES (CIF)	2.486,44	
CAPACITACION PERSONAL (CIF)	114,00	
MATERIA PRIMA INDIRECTA (CIF)	3.837,01	
CALIFICACIONES (CIF)	617,05	
MOVILIZACION , PEAJES Y PARQUEOS (CIF)	698,79	

REPUESTOS MAQUINARIAS (CIF)	7.761,42		
GASTO DE VIAJE (CIF)	-		
MEDIO AMBIENTE (CIF)	-		
ALQUILER DE EQUIPOS (CIF)	6.911,57		
COMBUSTIBLES (CIF)	2.846,90		
DEPRECIACION MAQUINARIA (CIF)	6.205,49		
DEPRECIACION HERRAMIENTA (CIF)	849,80		
PERDIDA BAJA DE ACTIVOS	-		
HONORARIOS PROFESIONALES	5.486,90		
ACTIVOS MENORES (CIF)	42.748,05		
GASTOS OPERACIONALES			<u>287.820,75</u>
GASTOS ADMINISTRACION		145.340,46	
GASTSO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO		71.716,90	
SUELDO (ADM)	26.197,37		
HORAS EXTRAS (ADM)	516,94		
COMISIONES (ADM)	-		
BONO DE DESEMPEÑO (ADM)	29.541,49		
BONO DE ALIMENTACION (ADM)	4.050,24		
VACACIONES (ADM)	51,15		
APORTE PATRONAL (ADM)	4.071,56		
FONDOS DE RESERVA (ADM)	2.367,94		
DECIMO TERCERO (ADM)	1.739,84		
DECIMO CUARTO (ADM)	1.079,43		
MOVILIZACION, PEAJES Y PARQUEOS (ADM)	205,51		
AGASAJOS EMPLEADOS	1.846,08		
SALARIO DIGNO (ADM)	8,81		
UNIFORMES (ADM)	40,54		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		73.623,56	
HONORARIOS PROFESIONALES	5.668,64		
ARRIENDO OFICINAS	13.956,48		
ENERGIA ELECTRICA	1.019,90		
AGUA POTABLE	774,64		
TELEFONIA FIJA	1.194,99		
TELEFONIA CELULAR	4.719,65		
TELECOMUNICACIONES INTERNET	1.108,68		
ALIMENTACION Y REFRIGERIO	1.297,76		
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA	6.085,92		
SEGUROS	2.396,34		
GASTOS LEGALES	952,50		
UTILES Y ASEO DE LIMPIEZA	666,25		
MANTENIMIENTO Y REPARACION OFICINA	3.613,09		
MANTENIMIENTO Y REPARACION EQUIPO DE COMPU	1.911,79		
REPUESTOS (ADM)	4.771,12		
IMPRESIONES Y COPIAS	790,37		
IMPUESTOS Y TASAS	1.154,47		
MULTAS Y OTRAS SANCIONES (ADM)	1.060,25		
SUSCRIPCION A CAMARAS	-		
CONTRIBUCI. SUPER. COMPAÑIAS	351,68		
10% GASTOS SERVICIOS	333,05		
IMPUESTOS MUNICIPALES PATENTES - 1,5 POR MIL	2.119,18		
SERVICIOS DE LIMPIEZA	1.080,00		
SEGURIDAD Y VIGILANCIA (ADM)	336,00		
RETENCIONES NO EFECTUADAS	152,13		
CORREOS Y URGENTITOS	212,81		
IVA AL GASTO	5.827,57		
INTERES PAGADO A TERCEROS	1.504,24		
DEPRECIACION EQUIP. OFICINA (ADM)	572,28		
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES (ADM)	273,32		
DEPRECIACION EQUIP. COMP. (ADM)	7.271,27		
PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS	447,19		
PROVISION CTAS INCOBRABLES	-		
GASTOS DE VENTAS		127.557,43	
GASTOS PERSONAL VENTAS		46.661,97	
SUELDO (VTAS)	8.650,12		
HORAS EXTRAS (VTAS)	1.093,76		
COMISIONES (VTAS)	1.615,50		
BONO DE DESEMPEÑO	29.550,00		
BONO DE ALIMENTACION (VTAS)	800,64		
APORTE PATRONAL (VTAS)	1.421,60		

FONDOS DE RESERVA (VTAS)	946,61		
DECIMO TERCERO (VTAS)	946,30		
DECIMO CUARTO (VTAS)	697,83		
MOVILIZACION, PEAJES Y PARQUEOS (VTAS)	939,61		
UNIFORMES (VTAS)	-		
PROMOCIONES Y PUBLICIDAD		16.630,28	
ASESORIAS Y MERCADOS (VTAS)	111,61		
PUBLICIDAD ESCRITA	7.100,67		
PUBLICIDAD EN MEDIOS	4.111,80		
SUMINISTROS PUBLICITARIOS	5.306,20		
FERIAS	-		
PRODUCCIONES Y FILMACIONES (VTAS)	-		
GASTOS DE VIAJE		7.909,50	
HOSPEDAJE (VTAS)	-		
PASAJES EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	6.761,41		
ALIMENTACION EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	1.148,09		
GASTOS DE VENTAS		19.792,12	
FLETES EN VENTAS	131,77		
COMBUSTIBLES (VTAS)	2.529,45		
MANTENIMIENTO Y REPARACION VEHICULO	3.957,14		
LUBRICANTES Y REPUESTOS	3.761,54		
ASESORAMIENTO Y MERCADEO	-		
PERDIDA BAJA DE INVENTARIOS	4.494,13		
DEPRECIACION VEHICULO (VTA)	3.900,05		
SEGURO (VTAS)	977,04		
SERVICIO DE LOGISTICA	41,00		
GASTOS PERSONAL SISTEMAS		36.563,56	
SUELDO (SIS)	19.021,03		
HORAS EXTRAS (SIS)	448,52		
COMISIONES (SIS)	3.884,01		
BONO DE DESEMPEÑO	1.800,00		
BONO DE ALIMENTACION (SIS)	1.501,80		
APORTE PATRONAL ((SIS)	3.541,51		
FONDOS DE RESERVA (SIS)	2.313,69		
DECIMO TERCERO (SIS)	2.427,82		
DECIMO CUARTO (SIS)	1.387,64		
MOVILIZACION, (SIS)	180,00		
VACACIONES (SIS)	57,54		
GASTOS FINANCIEROS		<u>14.922,86</u>	
GASTOS BANCARIOS		7.780,19	
SERVICIOS Y COMISIONES BANCARIAS	3.959,02		
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS BANCARIOS	3.590,69		
INTERESES BANCARIOS	230,48		
GASTOS TARJETAS DE CREDITO		7.142,67	
SERVICIOS Y COMISIONES TARJETAS DE CREDITO	4.507,74		
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS TARJETA DE CR	1.904,19		
INTERES TARJETAS DE CREDITO	730,74		
GASTOS NO OPERACIONALES			<u>87,24</u>
REEMBOLSOS			<u>87,24</u>
REEMBOLSO AUTOMOTORES CONTINENTAL		87,24	
REMBOLSO FC 003-006-000080578	87,24		
Total general			<u>1.003.397,49</u>
UTILIDAD			<u>99.358,89</u>
<div> <div> ING. VILLAVICENCIO Nanci M. GERENTE GENERAL APLIKA CIA LTDA </div> <div> ING. CPA. MUNOZ MOYA FERNANDO X. CONTADOR GENERAL APLIKA CIA LTDA </div> </div>			

ANEXO 3

APLIKA APLIKADORES TECNICOS PARA LA CONSTRUCCION CIA. LTDA.
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO BAJO NIIF
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013
EN USD DOLARES

METODO DIRECTO**FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:**

Recibido de clientes	1.063.952,57	
Pagado a proveedores y empleados	(1.081.130,73)	
Intereses recibidos	2.381,32	
Intereses pagados	(14.922,86)	
15% participación trabajadores	(16.224,51)	
Impuesto a la renta	(21.899,87)	
Impuestos fiscales	(19.793,62)	
Efectivo neto proveniente de actividades operativas		(87.637,70)

FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:

Compra de propiedades planta y equipo	(11.508,45)	
Producto de la venta de propiedades planta y equipo	1.212,87	
Compra de intangibles		
Producto de la venta de intangibles		
Documentos por cobrar largo plazo		
Compra de inversiones permanentes		
Compra de inversiones temporales	100.000,00	
Producto de la venta de inversiones temporales		
Efectivo neto usado en actividades de inversión		89.704,42

FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:

Obligaciones bancarias		
Porción corriente deuda largo plazo		
Préstamos a corto plazo	(29.929,66)	
Préstamos socios largo plazo	24.194,07	
Aportes en efectivo de los accionistas		
Dividendos pagados	(10.439,96)	
Efectivo neto usado en actividades de financiamiento		(16.175,55)
Aumento neto en efectivo y sus equivalentes		(14.108,83)
Efectivo y sus equivalentes de efectivo al inicio de año		(16.286,13)
Efectivo y sus equivalentes al final del año		(30.394,96)

ANEXO 4

**APLIKA APLIKADORES TECNICOS PARA LA CONSTRUCCION
BALANCE GENERAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011**

ACTIVO				332.245,55
ACTIVO CORRIENTE				259.609,05
ACTIVO DISPONIBLE			71.509,09	
CAJAS		340,00		
CAJA CHICA OFICINA	300,00			
CAJA GENERAL	40,00			
DEPOSITOS EN TRANSITO	-			
BANCOS		71.169,09		
BANCO DEL PICHINCHA 30101128-04	25.052,42			
PRODUBANCO 02052011069	45.059,44			
BANCO PACIFICO 07283016	1.057,24			
ACTIVO REALIZABLE			68.482,64	
INVENTARIOS		33.959,78		
INV PRODUCTO TERMINADO	33.959,78			
OBRAS EN PROCESO		34.522,86		
OBRAS EN PROCESO - IESS	8.460,87			
OBRAS EN PROCESO - F.V	868,40			
OBRAS EN PROCESO - ENKADOR	2.189,81			
OBRAS EN PROCESO - HEE	13.745,58			
OBRAS EN PROCESO - CONACERO	9.258,20			
ACTIVO EXIGIBLE			119.617,32	
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES		41.284,28		
CLIENTES NACIONALES	41.291,97			
PROVISION CTAS INCOBRABLES	-1.948,19			
CXC TARJETA DE CREDITO	439,89			
CLIENTES NACIONALES AÑOS ANTERIORES	1.500,61			
PAGO IMPUESTOS ADELANTADOS		18.167,21		
RETENCION FUENTE	10.247,32			
RETENCION IVA	436,17			
CRÉDITO TRIBUTARIO IMPUESTO A LA RENTA	7.483,72			
ANTICIPOS		50.324,19		
ANTICIPO SUELDOS	3.607,88			
ANTICIPO PROVEEDORES	46.693,81			
ANTICIPOS PROVEEDORES DEL EXTERIOR	22,50			
PRESTAMOS EMPLEADOS		9.149,67		
PRESTAMOS EMPLEADOS	9.149,67			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR		691,97		
PRESTAMOS SOCIOS	691,97			
ACTIVO NO CORRIENTE				72.636,50
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE			70.836,50	
MAQUINARIA		38.576,07		
COSTO MAQUINARIA	59.450,98			
DEP ACUM MAQUINARIA	-20.874,91			
MUEBLES Y ENSERES		2.532,47		
COSTO MUEBLES Y ENSERES	6.824,13			
DEP ACUM MUE Y ENSERES	-4.291,66			
HERRAMIENTAS		6.663,25		
COSTO HERRAMIENTAS	11.516,59			
DEP ACUM HERRAMIENTAS	-4.853,34			
VEHICULOS		18.909,36		
COSTO VEHICULOS	23.636,70			
DEP ACUM VEHICULOS	-4.727,34			
EQUIPOS DE OFICINA		1.925,99		
COSTO EQUIPOS DE OFICINA	4.470,97			
DEP ACUM EQUIPO OFICINA	-2.544,98			
EQUIPOS DE COMPUTACION Y SOFTWARE		2.229,36		
COSTO EQUIP. COMPUTACIONY SOFTWARE	13.608,86			
DEP. ACUM. EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFT	-11.379,50			
GASTOS DE CONSTITUCION		-		
GASTOS DE CONSTITUCION	760,30			
AMORT. ACUM. GASTOS DE CONSTITUCION	-760,30			
ACTIVO DIFERIDO			1.800,00	

ACTIVO DIFERIDO		1.800,00		
ARRIENDO GARANTIA	1.800,00			
PASIVO				-300.539,24
PASIVO CORRIENTE			-214.636,82	
RETENCIONES			-3.257,27	
RETENCIONES IESS		-3.257,27		
IESS POR PAGAR	-3.066,77			
PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS	-190,50			
IMPUESTOS POR PAGAR			-13.679,07	
IMPUESTOS POR PAGAR		-13.679,07		
IMPUESTOS FISCALES X PAGAR	-6.571,55			
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	-7.107,52			
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR			-5.127,73	
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR		-5.127,73		
SUELDOS POR PAGAR	-652,08			
PROV. DECIMO TERCERO	-432,75			
PROV. DECIMO CUARTO	-1.086,75			
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-2.956,15			
PROVEEDORES			-60.156,31	
PROVEEDORES		-60.156,31		
PROVEEDORES NACIONALES	-49.418,67			
TARJETA DINERS X PAGAR	-10.737,64			
ANTICIPO CLIENTES			-132.416,43	
ANTICIPO CLIENTES		-132.416,43		
ANTICIPO CLIENTES	-131.207,74			
DEPOSITOS NO IDENTIFICADOS	-1.208,69			
PASIVO NO CORRIENTE			-85.902,42	
PRESTAMOS BANCARIOS			-48.798,54	
PRESTAMOS BANCARIOS		-48.798,54		
BANCO DEL PICHINCHA	-48.798,54			
PRESTAMOS SOCIOS			-37.103,88	
PRESTAMOS SOCIOS		-37.103,88		
PATRICIO ARTIEDA	-36.187,52			
NANCY VILLAVICENCIO	-916,36			
PATRIMONIO				-31.706,31
CAPITAL SOCIAL			-14.320,00	
CAPITAL SOCIAL			-14.320,00	
CAPITAL SOCIAL		-14.320,00		
PATRICIO ARTIEDA	-14.318,00			
GUEVARA LOPEZ DIEGO ROLANDO	-1,00			
HERNANDEZ MESAQUISA CARMEN AMELIA	-1,00			
RESERVAS			-4.064,72	
RESERVAS			-4.064,72	
RESERVAS		-4.064,72		
RESERVA LEGAL	-2.273,46			
RESERVA FACULTATIVA	-1.791,26			
OTRAS CUENTAS PATRIMONIALES			-13.321,59	
OTRAS CUENTAS PARTIMONIALES			-13.321,59	
OTRAS CUENTAS PATRIMONIALES		-13.321,59		
APORTES CAPITALIZACIONES FUTURAS	-3.106,18			
RESULTADOS EJERCICIOS ANTERIORES	-1.053,63			
UTILIDAD DEL EJERCICIO 2011	-9.161,78			
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO				-332.245,55
ING. VILLAVICENCIO NANCY				
GERENTE GENERAL				
		ING. CPA. MUÑOZ FERNANDO		
		CONTADOR GENERAL		

ANEXO 5

ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL

ACTIVO				VARIACIONES PORCENTUALES	
	2011	2012	2013	2012	2013
ACTIVO CORRIENTE	259.609,05	343.374,33	302.817,36	32,27%	-11,81%
ACTIVO DISPONIBLE	71.509,09	83.713,87	(30.394,96)	17,07%	-136,31%
CAJAS	340,00	340,00	340,00	0,00%	0,00%
CAJA CHICA OFICINA	300,00	300,00	300,00	0,00%	0,00%
CAJA CHICA PROYECTOS	-	-	-	-	-
CAJA GENERAL	40,00	40,00	40,00	0,00%	0,00%
DEPÓSITOS EN TRANSITO	-	-	-	-	-
BANCOS	71.169,09	(16.626,13)	(30.734,96)	-123,36%	84,86%
BANCO DEL PICHINCHA 30101128-04	25.052,42	(27.299,93)	(56.440,54)	-208,97%	106,74%
PRODUBANCO 02052011069	45.059,44	14.074,24	(4.531,74)	-68,77%	-132,20%
BANCO PACIFICO 07283016	1.057,24	44,89	29.145,22	-95,75%	64825,86%
BANCO GUAYAQUIL	-	(3.445,33)	1.092,10	-	-131,70%
INVERSIONES	-	100.000,00	-	-	-100,00%
DEPÓSITOS A PLAZO FIJO	-	100.000,00	-	100%	-100,00%
ACTIVO REALIZABLE	68.482,64	117.255,18	186.437,26	71%	59,00%
INVENTARIOS	33.959,78	117.625,44	186.437,26	246,37%	58,50%
INV. PRODUCTO TERMINADO	33.959,78	117.625,44	130.536,61	246,37%	10,98%
INV. CONSIGNADO	-	-	55.900,65	-	0,00%
MERCADERÍA TRANSITO IMPORTACIÓN	-	(370,26)	-	-	-100,00%
IMPORTACIÓN EN TRANSITO	-	(370,26)	-	-	-100,00%
OBRAS EN PROCESO	34.522,86	-	-	-100,00%	-
OBRAS EN PROCESO	34.522,86	-	-	-100,00%	-
ACTIVO EXIGIBLE	119.617,32	142.405,28	146.775,06	19,05%	3,07%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	41.284,28	105.012,47	96.297,95	154,36%	-8,30%
CLIENTES NACIONALES	41.291,97	105.433,75	97.555,84	155,34%	-7,47%
PROVISIÓN CTAS INCOBRABLES	(1.948,19)	(5.552,34)	(5.552,34)	185,00%	0,00%
OTRAS CTAS X COBRAR	-	260,27	-	-	-100,00%
CHEQUES POSFECHADOS	-	1.457,11	644,14	-	-55,79%
CXC TARJETA DE CRÉDITO	439,89	1.106,00	1.342,63	151,43%	21,40%
CLIENTES NACIONALES AÑOS ANTERIORES	1.500,61	1.500,61	1.500,61	0,00%	0,00%
CLIENTES NACIONALES 2011	-	955,46	955,46	-	0,00%
INTERESES POR COBRAR CLIENTES	-	496,78	496,78	-	0,00%
(-) INTERESES POR DEVENGAR CLIENTES	-	(645,17)	(645,17)	-	0,00%
PAGO IMPUESTOS ADELANTADOS	18.167,21	30.816,53	27.069,58	69,63%	-12,16%
RETENCIÓN FUENTE	10.247,32	19.190,41	12.127,00	87,27%	-36,81%
RETENCIÓN IVA	436,17	-	-	-100,00%	-
CRÉDITO TRIBUTARIO ADQUISICIONES	-	-	-	-	-
CRÉDITO TRIBUTARIO RETENCIONES	-	1.002,60	7.035,32	-	601,71%
CRÉDITO TRIBUTARIO DEL IMP. RENTA (AÑOS ANTERIORES)	-	2.266,89	-	-	-100,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO IMP. A AL RENTA (2010)	-	5.216,83	4.767,46	-	-8,61%
CRÉDITO TRIBUTARIO IMP. RENTA (2011)	7.483,72	3.139,80	3.139,80	-58,04%	0,00%
ANTICIPOS	50.324,19	6.356,02	23.412,27	-87,37%	268,35%
ANTICIPO SUELDOS	3.607,88	2.702,71	14.009,67	-25,09%	418,36%
ANTICIPO PROVEEDORES	46.693,81	3.392,37	3.462,60	-92,73%	2,07%
ANTICIPO PROVEEDORES EXTERIOR	22,50	260,94	2.440,00	1059,73%	835,08%
ANTICIPO VIAJES	-	-	3.500,00	-	-
PRESTAMOS EMPLEADOS	9.149,67	220,26	(4,74)	-97,59%	-102,15%
PRESTAMOS EMPLEADOS	9.149,67	225,00	-	-97,54%	-100,00%
INTERESES POR COBRAR EMPLEADOS	-	15,85	15,85	-	0,00%
(-) INTERESES POR DEVENGAR EMPLEADOS	-	(20,59)	(20,59)	-	0,00%
OTRAS CTAS POR COBRAR	691,97	-	-	-100,00%	-
PRESTAMOS SOCIOS	691,97	-	-	-100,00%	-
INTERESES POR COBRAR PRESTAMOS SOI	-	-	-	-	-
(-) INT. POR DEVENGAR PREST. SOCIOS	-	-	-	-	-
ACTIVO NO CORRIENTE	72.636,50	88.253,28	81.941,86	21,50%	-7,15%
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	70.836,50	85.689,57	79.378,15	20,97%	-7,37%
MAQUINARIA	38.576,07	46.921,90	44.694,30	21,63%	-4,75%
COSTO MAQUINARIA	59.450,98	71.739,31	75.677,36	20,67%	5,49%
DEP ACUM MAQUINARIA	(20.874,91)	(24.817,41)	(30.983,06)	18,89%	24,84%
MUEBLES Y ENSERES	2.532,47	2.558,34	3.025,02	1,02%	18,24%
COSTO MUEBLES Y ENSERES	6.824,13	6.824,13	7.564,13	0,00%	10,84%
DEP ACUM MUE Y ENSERES	(4.291,66)	(4.265,79)	(4.539,11)	-0,60%	6,41%
HERRAMIENTAS	6.663,25	6.912,34	7.671,11	3,74%	10,98%
COSTO HERRAMIENTAS	11.516,59	11.880,69	13.489,26	3,16%	13,54%
DEP ACUM HERRAMIENTAS	(4.853,34)	(4.968,35)	(5.818,15)	2,37%	17,10%
VEHÍCULOS	18.909,36	15.127,48	11.227,43	-20,00%	-25,78%
COSTO VEHÍCULOS	23.636,70	23.636,70	23.636,70	0,00%	0,00%
DEP ACUM VEHÍCULOS	(4.727,34)	(8.509,22)	(12.409,27)	80,00%	45,83%
EQUIPOS DE OFICINA	1.925,99	2.304,20	2.850,25	19,64%	23,70%
COSTO EQUIPOS DE OFICINA	4.470,97	5.215,93	6.334,26	16,66%	21,44%
DEP ACUM EQUIPO OFICINA	(2.544,98)	(2.911,73)	(3.484,01)	14,41%	19,65%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	2.229,36	11.865,31	9.910,04	432,23%	-16,48%
COSTO EQUIP. COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	13.608,86	24.008,86	28.112,36	76,42%	17,09%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA SOFTWARE	(11.379,50)	(12.143,55)	(18.202,32)	6,71%	49,89%

ACTIVO DIFERIDO	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0,00%	0,00%
ACTIVO DIFERIDO	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0,00%	0,00%
ARRIENDO GARANTÍA	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0,00%	0,00%
ACTIVO IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	-	763,71	763,71	0,00%	0,00%
ACTIVO IMPUESTO A RENTA DIFERIDO	-	763,71	763,71	-	0,00%
ACTIVO IMPUESTO DIFERIDO PROVISIÓN	-	610,58	610,58	-	0,00%
ACTIVO IMPUESTO DIFERIDO INT. CLIENTES	-	148,39	148,39	-	0,00%
ACTIVO IMPUESTO DIFERIDO PREST. SOCIOS	-	-	-	-	-
ACTIVO IMPUESTO DIFERIDO EMPLEADOS	-	4,74	4,74	-	0,00%
ACTIVO IMP. DIFERIDO OBRAS EN PROCESO	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS	332.245,55	431.627,61	384.759,22	29,91%	-10,86%
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	(263.435,35)	(226.233,06)	(256.266,18)	-14,12%	13,28%
RETENCIONES	(16.936,34)	(34.406,61)	(23.621,79)	103,15%	-31,35%
RETENCIONES IEISS	(3.257,27)	(5.266,86)	(1.494,77)	61,70%	-71,62%
IESS POR PAGAR	(3.066,77)	(5.158,27)	(1.494,77)	68,20%	-71,02%
PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS	(190,50)	(108,59)	-	-43,00%	-100,00%
RETENCIONES FISCALES	(13.679,07)	(29.139,75)	(22.127,02)	113,02%	-24,07%
IMP. A LA RENTA EMPLEADOS	-	-	-	-	-
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	(7.107,52)	(21.906,67)	(18.875,17)	208,22%	-13,84%
OBLIGACIONES FISCALES POR PAGAR	(6.571,55)	(7.233,08)	(3.251,85)	10,07%	-55,04%
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	(5.127,73)	(18.915,35)	(16.857,70)	268,88%	-10,88%
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	(5.127,73)	(18.915,35)	(16.857,70)	268,88%	-10,88%
SUELDOS POR PAGAR	(652,08)	-	(621,48)	-100,00%	-
PROV. DECIMO TERCERO	(432,75)	(1.477,12)	(416,37)	241,33%	-71,81%
PROV. DECIMO CUARTO	(1.086,75)	(1.213,72)	(916,02)	11,68%	-24,53%
15% PARTICIPACIÓN UTILIDADES	(2.956,15)	(16.224,51)	(14.903,83)	448,84%	-8,14%
PROVEEDORES	(60.156,31)	(85.556,01)	(57.803,85)	42,22%	-32,44%
PROVEEDORES	(60.156,31)	(85.556,01)	(57.803,85)	42,22%	-32,44%
PROVEEDORES NACIONALES	(49.418,67)	(61.877,55)	(29.350,42)	25,21%	-52,57%
PROVEEDORES EXTERIOR	-	(20.761,05)	(672,57)	-	-96,76%
TARJETA DINERS X PAGAR	(10.737,64)	(2.939,28)	(27.802,73)	-72,63%	845,90%
INTERESES POR PAGAR PROVEEDORES	-	(73,24)	(73,24)	-	0,00%
(-) INTERESES POR DEVENGAR PROVEEDORES	-	95,11	95,11	-	0,00%
ANTICIPO CLIENTES	(132.416,43)	(27.355,09)	(71.726,58)	-79,34%	162,21%
ANTICIPO CLIENTES	(132.416,43)	(27.355,09)	(71.726,58)	-79,34%	162,21%
ANTICIPO CLIENTES	(132.416,43)	(27.355,09)	(71.726,58)	-79,34%	162,21%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	(48.798,54)	(60.000,00)	(30.070,34)	22,95%	-49,88%
PRESTAMOS BANCARIOS	(48.798,54)	(60.000,00)	(30.070,34)	22,95%	-49,88%
PRESTAMOS X PAGAR	(48.798,54)	(60.000,00)	(30.070,34)	22,95%	-49,88%
CONSIGNACIONES	-	-	(56.185,91)	-	-
PRODUCTOS CONSIGNADOS	-	-	(56.185,91)	-	-
PRODUCTOS CONSIGNADOS POR PAGAR	-	-	(56.185,91)	-	-
PASIVO NO CORRIENTE	(37.103,88)	(103.829,15)	(38.514,72)	179,83%	-62,91%
PRESTAMOS SOCIOS	(37.103,88)	(14.145,78)	(38.339,85)	-61,88%	171,03%
PRESTAMOS SOCIOS	(37.103,88)	(14.145,78)	(38.339,85)	-61,88%	171,03%
PATRICIO ARTIEDA	(36.187,52)	(14.298,78)	(38.492,85)	-60,49%	169,20%
NANCY VILLAVICENCIO	(916,36)	-	-	-100,00%	-
INTERESES PARA PAGAR PRESTAMOS A SOCIOS	-	(484,50)	(484,50)	-	0,00%
(-) INTERESES POR DEVENGAR PRÉSTAMOS SOCIOS	-	637,50	637,50	-	0,00%
PASIVO DIFERIDO	-	(89.683,37)	(174,87)	-	-99,81%
INGRESOS DIFERIDOS	-	(68.921,54)	-	-	-100,00%
INGRESOS DIFERIDOS	-	(68.921,54)	-	-	-100,00%
PASIVO IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	-	(20.761,83)	(174,87)	-	-99,16%
PASIVO IMPUESTO DIFERIDO PREST. DE SOCIOS	-	(153,00)	(153,00)	-	0,00%
PASIVO IMPUESTO DIFERIDO PROVEEDORES	-	(21,87)	(21,87)	-	0,00%
PASIVO IMP. INGRESO DIFERIDO	-	(20.586,96)	-	-	-100,00%
TOTAL PASIVOS	(300.539,23)	(330.062,21)	(294.780,90)	9,82%	-10,69%
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	0,00%	0,00%
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	0,00%	0,00%
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	0,00%	0,00%
PATRICIO ARTIEDA	(14.318,00)	(14.318,00)	(14.318,00)	0,00%	0,00%
DIEGO GUEVARA	(1,00)	(1,00)	(1,00)	0,00%	0,00%
CARMEN HERNÁNDEZ	(1,00)	(1,00)	(1,00)	0,00%	0,00%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	86,15%	43,34%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	86,15%	43,34%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	86,15%	43,34%
RESERVA LEGAL	(2.273,46)	(5.775,07)	(9.054,40)	154,02%	56,78%
RESERVA FACULTATIVA	(1.791,26)	(1.791,26)	(1.791,26)	0,00%	0,00%
RESULTADOS ACUMULADOS	(13.321,59)	(79.679,07)	(64.812,67)	498,12%	-18,66%
GANANCIAS ACUMULADAS	(4.159,81)	(10.439,96)	(2.505,32)	150,97%	-76,00%
GANANCIAS ACUMULADAS	(4.159,81)	(10.439,96)	(2.505,32)	150,97%	-76,00%
APORTES CAPITALIZACIONES FUTURAS	(3.106,18)	-	-	-100,00%	-
RESULTADOS EJERCICIOS ANTERIORES	(1.053,63)	(10.439,96)	(2.505,32)	890,86%	-76,00%
RESULT. ACUM. POR ADOPCIÓN NIIF	-	(2.505,32)	-	-	-100,00%
RESULT. ACUM. POR ADOPCIÓN NIIF	-	(2.505,32)	-	-	-100,00%
RESULT. ACUM. POR ADOPCIÓN NIIF	-	(2.505,32)	-	-	-100,00%
RESULTADOS DEL PRESENTE EJERCICIO	(9.161,78)	(66.733,79)	(62.307,35)	628,39%	-6,63%
RESULTADOS DEL PRESENTE EJERCICIO	(9.161,78)	(66.733,79)	(62.307,35)	628,39%	-6,63%
RESULTADO EJERCICIO	(9.161,78)	(66.733,79)	(62.307,35)	628,39%	-6,63%
TOTAL PATRIMONIO	(31.706,31)	(101.565,40)	(89.978,33)	220,33%	-11,41%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	(332.245,54)	(431.627,61)	(384.759,23)	29,91%	-10,86%
0,01 0,00 (0,01)					

ANEXO 6**ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL**

ACTIVO	VARIACIONES PORCENTUALES					
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
ACTIVO CORRIENTE	259.609,05	343.374,33	302.817,36	78,14%	79,55%	78,70%
ACTIVO DISPONIBLE	71.509,09	83.713,87	(30.394,96)	21,52%	19,39%	-7,90%
CAJAS	340,00	340,00	340,00	0,10%	0,08%	0,09%
CAJA CHICA OFICINA	300,00	300,00	300,00	0,09%	0,07%	0,08%
CAJA CHICA PROYECTOS	-	-	-	-	-	-
CAJA GENERAL	40,00	40,00	40,00	0,01%	0,01%	0,01%
DEPÓSITOS EN TRANSITO	-	-	-	-	-	-
BANCOS	71.169,09	(16.626,13)	(30.734,96)	21,42%	-3,85%	-7,99%
BANCO DEL PICHINCHA 30101128-04	25.052,42	(27.299,93)	(56.440,54)	7,54%	-6,32%	-14,67%
PRODUBANCO 02052011069	45.059,44	14.074,24	(4.531,74)	13,56%	3,26%	-1,18%
BANCO PACIFICO 07283016	1.057,24	44,89	29.145,22	0,32%	0,01%	7,57%
BANCO GUAYAQUIL	-	(3.445,33)	1.092,10	-	-0,80%	0,28%
INVERSIONES	-	100.000,00	-	-	23,17%	-
DEPÓSITOS A PLAZO FIJO	-	100.000,00	-	-	23,17%	-
ACTIVO REALIZABLE	68.482,64	117.255,18	186.437,26	20,61%	27,17%	48,46%
INVENTARIOS	33.959,78	117.625,44	186.437,26	10,22%	27,25%	48,46%
INV PRODUCTO TERMINADO	33.959,78	117.625,44	130.536,61	10,22%	27,25%	33,93%
INV CONSIGNADO	-	-	55.900,65	-	0,00%	14,53%
MERCADERÍA TRANSITO IMPORTACIÓN	-	(370,26)	-	-	-0,09%	-
IMPORTACIÓN EN TRANSITO	-	(370,26)	-	-	-0,09%	-
OBRAS EN PROCESO	34.522,86	-	-	10,39%	-	-
OBRAS EN PROCESO	34.522,86	-	-	10,39%	-	-
ACTIVO EXIGIBLE	119.617,32	142.405,28	146.775,06	36,00%	32,99%	38,15%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	41.284,28	105.012,47	96.297,95	12,43%	24,33%	25,03%
CLIENTES NACIONALES	41.291,97	105.433,75	97.555,84	12,43%	24,43%	25,36%
PROVISIÓN CTAS INCOBRABLES	(1.948,19)	(5.552,34)	(5.552,34)	-0,59%	-1,29%	-1,44%
OTRAS CTAS X COBRAR	-	260,27	-	-	0,06%	-
CHEQUES POSFECHADOS	-	1.457,11	644,14	-	0,34%	0,17%
CXC TARJETA DE CRÉDITO	439,89	1.106,00	1.342,63	0,13%	0,26%	0,35%
CLIENTES NACIONALES AÑOS ANTERIORE	1.500,61	1.500,61	1.500,61	0,45%	0,35%	0,39%
CLIENTES NACIONALES 2011	-	955,46	955,46	-	0,22%	0,25%
INTERESES POR COBRAR CLIENTES	-	496,78	496,78	-	0,12%	0,13%
(-) INTERESES POR DEVENGAR CLIENTES	-	(645,17)	(645,17)	-	-0,15%	-0,17%
PAGO IMPUESTOS ADELANTADOS	18.167,21	30.816,53	27.069,58	5,47%	7,14%	7,04%
RETENCIÓN FUENTE	10.247,32	19.190,41	12.127,00	3,08%	4,45%	3,15%
RETENCIÓN IVA	436,17	-	-	0,13%	-	-
CRÉDITO TRIBUTARIO ADQUISICIONES	-	-	-	-	-	-
CRÉDITO TRIBUTARIO RETENCIONES	-	1.002,60	7.035,32	-	0,23%	1,83%
CRÉDITO TRIBUTARIO DEL IMP. RENTA (AÑ	-	2.266,89	-	-	0,53%	-
CRÉDITO TRIBUTARIO IMP. A AL RENTA (20	-	5.216,83	4.767,46	-	1,21%	1,24%
CRÉDITO TRIBUTARIO IMP. RENTA (2011)	7.483,72	3.139,80	3.139,80	2,25%	0,73%	0,82%
ANTICIPOS	50.324,19	6.356,02	23.412,27	15,15%	1,47%	6,08%
ANTICIPO SUELDOS	3.607,88	2.702,71	14.009,67	1,09%	0,63%	3,64%
ANTICIPO PROVEEDORES	46.693,81	3.392,37	3.462,60	14,05%	0,79%	0,90%
ANTICIPO PROVEEDORES EXTERIOR	22,50	260,94	2.440,00	0,01%	0,06%	0,63%
ANTICIPO VIAJES	-	-	3.500,00	-	0,00%	0,91%
PRESTAMOS EMPLEADOS	9.149,67	220,26	(4,74)	2,75%	0,05%	0,00%
PRESTAMOS EMPLEADOS	9.149,67	225,00	-	2,75%	0,05%	-
INTERESES POR COBRAR EMPLEADOS	-	15,85	15,85	-	0,00%	0,00%
(-) INTERESES POR DEVENGAR EMPLEAD	-	(20,59)	(20,59)	-	0,00%	-0,01%
OTRAS CTAS POR COBRAR	691,97	-	-	0,21%	0,00%	-
PRESTAMOS SOCIOS	691,97	-	-	0,21%	0,00%	-
INTERESES POR COBRAR PRESTAMOS SO	-	-	-	-	0,00%	-
(-) INT. POR DEVENGAR PREST. SOCIOS	-	-	-	-	0,00%	-
ACTIVO NO CORRIENTE	72.636,50	88.253,28	81.941,86	21,86%	20,45%	21,30%
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	70.836,50	85.689,57	79.378,15	21,32%	19,85%	20,63%
MAQUINARIA	38.576,07	46.921,90	44.694,30	11,61%	10,87%	11,62%
COSTO MAQUINARIA	59.450,98	71.739,31	75.677,36	17,89%	16,62%	19,67%
DEP ACU MAQUINARIA	(20.874,91)	(24.817,41)	(30.983,06)	-6,28%	-5,75%	-8,05%
MUEBLES Y ENSERES	2.532,47	2.558,34	3.025,02	0,76%	0,59%	0,79%
COSTO MUEBLES Y ENSERES	6.824,13	6.824,13	7.564,13	2,05%	1,58%	1,97%
DEP ACU MUE Y ENSERES	(4.291,66)	(4.265,79)	(4.539,11)	-1,29%	-0,99%	-1,18%
HERRAMIENTAS	6.663,25	6.912,34	7.671,11	2,01%	1,60%	1,99%
COSTO HERRAMIENTAS	11.516,59	11.880,69	13.489,26	3,47%	2,75%	3,51%
DEP ACU HERRAMIENTAS	(4.853,34)	(4.968,35)	(5.818,15)	-1,46%	-1,15%	-1,51%
VEHÍCULOS	18.909,36	15.127,48	11.227,43	5,69%	3,50%	2,92%
COSTO VEHÍCULOS	23.636,70	23.636,70	23.636,70	7,11%	5,48%	6,14%
DEP ACU VEHÍCULOS	(4.727,34)	(8.509,22)	(12.409,27)	-1,42%	-1,97%	-3,23%
EQUIPOS DE OFICINA	1.925,99	2.304,20	2.850,25	0,58%	0,53%	0,74%
COSTO EQUIPOS DE OFICINA	4.470,97	5.215,93	6.334,26	1,35%	1,21%	1,65%
DEP ACU EQUIPO OFICINA	(2.544,98)	(2.911,73)	(3.484,01)	-0,77%	-0,67%	-0,91%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	2.229,36	11.865,31	9.910,04	0,67%	2,75%	2,58%
COSTO EQUIP. COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	13.608,86	24.008,86	28.112,36	4,10%	5,56%	7,31%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA SOFTWARE	(11.379,50)	(12.143,55)	(18.202,32)	-3,43%	-2,81%	-4,73%
ACTIVO DIFERIDO	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0,54%	0,42%	0,47%
ACTIVO DIFERIDO	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0,54%	0,42%	0,47%
ARRIENDO GARANTÍA	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0,54%	0,42%	0,47%
ACTIVO IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	-	763,71	763,71	-	0,18%	0,20%
ACTIVO IMPUESTO A RENTA DIFERIDO	-	763,71	763,71	-	0,18%	0,20%
ACTIVO IMPUESTO DIFERIDO PROVISIÓN	-	610,58	610,58	-	0,14%	0,16%
ACTIVO IMPUESTO DIFERIDO INT. CLIENTE	-	148,39	148,39	-	0,03%	0,04%
ACTIVO IMPUESTO DIFERIDO PREST. SOCI	-	-	-	-	-	-
ACTIVO IMPUESTO DIFERIDO EMPLEADOS	-	4,74	4,74	-	0,00%	0,00%
ACTIVO IMP. DIFERIDO OBRAS EN PROCES	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS	332.245,55	431.627,61	384.759,22	100,00%	100,00%	100,00%

PASIVO						
PASIVO CORRIENTE	(263.435,35)	(226.233,06)	(256.266,18)	87,65%	68,54%	86,93%
RETENCIONES	(16.936,34)	(34.406,61)	(23.621,79)	5,64%	10,42%	8,01%
RETENCIONES IESS	(3.257,27)	(5.266,86)	(1.494,77)	1,08%	1,60%	0,51%
IESS POR PAGAR	(3.066,77)	(5.158,27)	(1.494,77)	1,02%	1,56%	0,51%
PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS	(190,50)	(108,59)	-	0,06%	0,03%	0,00%
RETENCIONES FISCALES	(13.679,07)	(29.139,75)	(22.127,02)	4,55%	8,83%	7,51%
IMP. A LA RENTA EMPLEADOS	-	-	-	-	-	-
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	(7.107,52)	(21.906,67)	(18.875,17)	2,36%	6,64%	6,40%
OBLIGACIONES FISCALES POR PAGAR	(6.571,55)	(7.233,08)	(3.251,85)	2,19%	2,19%	1,10%
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	(5.127,73)	(18.915,35)	(16.857,70)	1,71%	5,73%	5,72%
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	(5.127,73)	(18.915,35)	(16.857,70)	1,71%	5,73%	5,72%
SUELDOS POR PAGAR	(652,08)	-	(621,48)	0,22%	-	0,21%
PROV. DECIMO TERCERO	(432,75)	(1.477,12)	(416,37)	0,14%	0,45%	0,14%
PROV. DECIMO CUARTO	(1.086,75)	(1.213,72)	(916,02)	0,36%	0,37%	0,31%
15% PARTICIPACIÓN UTILIDADES	(2.956,15)	(16.224,51)	(14.903,83)	0,98%	4,92%	5,06%
PROVEEDORES	(60.156,31)	(85.556,01)	(57.803,85)	20,02%	25,92%	19,61%
PROVEEDORES	(60.156,31)	(85.556,01)	(57.803,85)	20,02%	25,92%	19,61%
PROVEEDORES NACIONALES	(49.418,67)	(61.877,55)	(29.350,42)	16,44%	18,75%	9,96%
PROVEEDORES EXTERIOR	-	(20.761,05)	(672,57)	-	6,29%	0,23%
TARJETA DINERS X PAGAR	(10.737,64)	(2.939,28)	(27.802,73)	3,57%	0,89%	9,43%
INTERESES POR PAGAR PROVEEDORES	-	(73,24)	(73,24)	-	0,02%	0,02%
(-) INTERESES POR DEVENGAR PROVEEDORES	-	95,11	95,11	-	-0,03%	-0,03%
ANTICIPO CLIENTES	(132.416,43)	(27.355,09)	(71.726,58)	44,06%	8,29%	24,33%
ANTICIPO CLIENTES	(132.416,43)	(27.355,09)	(71.726,58)	44,06%	8,29%	24,33%
ANTICIPO CLIENTES	(132.416,43)	(27.355,09)	(71.726,58)	44,06%	8,29%	24,33%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	(48.798,54)	(60.000,00)	(30.070,34)	16,24%	18,18%	10,20%
PRESTAMOS BANCARIOS	(48.798,54)	(60.000,00)	(30.070,34)	16,24%	18,18%	10,20%
PICHINCHA X PAGAR	(48.798,54)	(60.000,00)	(30.070,34)	16,24%	18,18%	10,20%
CONSIGNACIONES			(56.185,91)	-	0,00%	19,06%
PRODUCTOS CONSIGNADOS			(56.185,91)	-	0,00%	19,06%
PRODUCTOS CONSIGNADOS POR PAGAR	-	-	(56.185,91)	-	0,00%	19,06%
PASIVO NO CORRIENTE	(37.103,88)	(103.829,15)	(38.514,72)	12,35%	31,46%	13,07%
PRESTAMOS SOCIOS	(37.103,88)	(14.145,78)	(38.339,85)	12,35%	4,29%	13,01%
PRESTAMOS SOCIOS	(37.103,88)	(14.145,78)	(38.339,85)	12,35%	4,29%	13,01%
PATRICIO ARTIEDA	(36.187,52)	(14.298,78)	(38.492,85)	12,04%	4,33%	13,06%
NANCY VILLAVICENCIO	(916,36)	-	-	0,30%	-	-
INTERESES PARA PAGAR PRESTAMOS A S	-	(484,50)	(484,50)	-	0,15%	0,16%
(-) INTERESES POR DEVENGAR PRESTAMC	-	637,50	637,50	-	-0,19%	-0,22%
PASIVO DIFERIDO	-	(89.683,37)	(174,87)	-	27,17%	0,06%
INGRESOS DIFERIDOS	-	(68.921,54)	-	-	20,88%	-
INGRESOS DIFERIDOS	-	(68.921,54)	-	-	20,88%	-
PASIVO IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	-	(20.761,83)	(174,87)	-	6,29%	0,06%
PASIVO IMPUESTO DIFERIDO PREST. DE S	-	(153,00)	(153,00)	-	0,05%	0,05%
PASIVO IMPUESTO DIFERIDO PROVEEDOR	-	(21,87)	(21,87)	-	0,01%	0,01%
PASIVO IMP. INGRESO DIFERIDO	-	(20.586,96)	-	-	6,24%	-
TOTAL PASIVOS	(300.539,23)	(330.062,21)	(294.780,90)	100,00%	100,00%	100,00%
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	45,16%	14,10%	15,91%
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	45,16%	14,10%	15,91%
CAPITAL SOCIAL	(14.320,00)	(14.320,00)	(14.320,00)	45,16%	14,10%	15,91%
PATRICIO ARTIEDA	(14.318,00)	(14.318,00)	(14.318,00)	45,16%	14,10%	15,91%
DIEGO GUEVARA	(1,00)	(1,00)	(1,00)	0,00%	0,00%	0,00%
CARMEN HERNÁNDEZ	(1,00)	(1,00)	(1,00)	0,00%	0,00%	0,00%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	12,82%	7,45%	12,05%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	12,82%	7,45%	12,05%
RESERVAS	(4.064,72)	(7.566,33)	(10.845,66)	12,82%	7,45%	12,05%
RESERVA LEGAL	(2.273,46)	(5.775,07)	(9.054,40)	7,17%	5,69%	10,06%
RESERVA FACULTATIVA	(1.791,26)	(1.791,26)	(1.791,26)	5,65%	1,76%	1,99%
RESULTADOS ACUMULADOS	(13.321,59)	(79.679,07)	(64.812,67)	42,02%	78,45%	72,03%
GANANCIAS ACUMULADAS	(4.159,81)	(10.439,96)	(2.505,32)	13,12%	10,28%	2,78%
GANANCIAS ACUMULADAS	(4.159,81)	(10.439,96)	(2.505,32)	13,12%	10,28%	2,78%
APORTES CAPITALIZACIONES FUTURAS	(3.106,18)	-	-	9,80%	0,00%	0,00%
RESULTADOS EJERCICIOS ANTERIORES	(1.053,63)	(10.439,96)	(2.505,32)	3,32%	10,28%	2,78%
RESULT, ACU. POR ADOPCIÓN NIIF	-	(2.505,32)	-	-	2,47%	-
RESULT, ACU. POR ADOPCIÓN NIIF	-	(2.505,32)	-	-	2,47%	-
RESULT, ACU. POR ADOPCIÓN NIIF	-	(2.505,32)	-	-	2,47%	-
RESULTADOS DEL PRESENTE EJERCICIO	(9.161,78)	(66.733,79)	(62.307,35)	28,90%	65,71%	69,25%
RESULTADOS DEL PRESENTE EJERCICIO	(9.161,78)	(66.733,79)	(62.307,35)	28,90%	65,71%	69,25%
RESULTADO EJERCICIO	(9.161,78)	(66.733,79)	(62.307,35)	28,90%	65,71%	69,25%
TOTAL PATRIMONIO	(31.706,31)	(101.565,40)	(89.978,33)	100,00%	100,00%	100,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	(332.245,54)	(431.627,61)	(384.759,23)			
	0,01	0,00	(0,01)			

ANEXO 7

ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL

	2011	2012	2013	VARIACIONES PORCENTUALES	
				2012	2013
INGRESOS					
OPERACIONALES					
VENTAS	760.914,91	1.364.962,29	1.092.278,60	79,38%	-19,98%
VENTAS PRODUCTO	302.813,45	298.875,75	412.238,35		37,93%
VENTAS SISTEMAS	490.012,05	1.116.819,29	697.569,62		-37,54%
VENTAS HERRAMIENTAS	-	-	947,59		-
VENTAS ACTIVOS FIJOS	-	-	1.696,91		-
DESCUENTO EN PRODUCTOS	(27.940,94)	(15.151,07)	(18.674,85)		23,26%
DESCUENTO SISTEMAS	-	(37.533,21)	(2.284,04)		-
DEVOLUCIÓN EN VENTAS	(4.390,82)	-	-		-
FLETES	421,17	1.951,53	785,02		-59,77%
NO OPERACIONALES					
OTROS INGRESOS	4.586,58	3.768,77	10.477,78	-17,83%	178,02%
INGRESOS VARIOS	4.586,58	1.186,71	8.096,46		582,26%
INTERESES GANADOS	-	2.074,64	2.381,32		14,78%
INTERESES GANADOS PROVEE	-	43,30	-		-100,00%
INTERESES GANADOS EMPLEADOS	-	459,41	-		-100,00%
INTERÉS GANADOS CXC SOCIOS	-	4,71	-		-100,00%
TOTAL INGRESOS	765.501,49	1.368.731,06	1.102.756,38	78,80%	-19,43%
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	538.572,04	1.051.263,16	715.489,50	95,19%	-31,94%
COSTOS DIRECTOS	382.512,57	780.080,70	560.044,95	103,94%	-28,21%
COSTO DE VENTAS	353.758,24	199.314,83	279.250,93	-43,66%	40,11%
COSTO DE VENTAS	353.758,24	200.452,54	281.668,32		40,52%
DESCUENTO EN COMPRAS	-	(1.398,11)	(2.417,39)		72,90%
COSTOS EXTERNOS	-	260,40	-		-100,00%
MATERIALES UTILIZADOS	-	372.384,63	194.706,79	-	-47,71%
MATERIA PRIMA DIRECTA	-	372.384,63	194.706,79		-47,71%
MANO DE OBRA DIRECTA	28.754,33	208.381,24	86.087,23	624,70%	-58,69%
SUELDO (MOD)	17.485,83	17.734,60	-		-100,00%
HORAS EXTRAS (MOD)	1.464,37	1.552,56	-		-100,00%
BONO DE DESEMPEÑO (MOD)	1.654,70	1.733,53	-		-100,00%
BONO DE ALIMENTACIÓN (MOD)	-	1.864,27	-		-100,00%
VACACIONES (MOD)	71,12	546,72	-		-100,00%
APORTE PATRONAL (MOD)	2.724,64	2.357,05	-		-100,00%
FONDOS DE RESERVA (MOD)	2.003,74	1.602,53	-		-100,00%
DECIMO TERCERO (MOD)	1.776,02	1.615,35	-		-100,00%
DECIMO CUARTO (MOD)	1.573,91	1.530,65	-		-100,00%
MANO DE OBRA EXTERNA (MOD)	-	176.312,44	82.997,80		-52,93%
ROPA Y EQUIPO DE TRABAJO (MOD)	-	1.246,03	3.039,88		143,97%
MOVILIZACIÓN MOD	-	-	49,55		-
SALARIO DIGNO (MOD)	-	285,51	-		-100,00%
COSTOS INDIRECTOS	156.059,47	271.182,46	155.444,55	73,77%	-42,68%
MANO DE OBRA INDIRECTA	24.450,83	185.181,60	41.366,82	657,36%	-77,66%
SUELDO (MOI)	9.066,21	13.763,05	13.263,00		-3,63%
HORAS EXTRAS (MOI)	404,18	736,75	4.778,05		548,53%
COMISIONES (MOI)	-	26.343,36	3.030,75		-88,50%
COMISIONES (ADM)	-	18.971,42	2.373,89		-87,49%
COMISIONES (VTAS)	8.603,56	13.355,46	10.423,56		-21,95%
BONO DE DESEMPEÑO (MOI)	619,86	99.435,94	-		-100,00%
BONO DE ALIMENTACIÓN (MOI)	844,80	2.588,08	2.355,71		-8,98%
APORTE PATRONAL (MOI)	1.957,49	5.163,76	2.560,28		-50,42%
FONDOS DE RESERVA (MOI)	1.068,60	3.313,54	1.557,93		-52,98%
DECIMO TERCERO (MOI)	280,19	403,21	300,95		-25,36%
DECIMO CUARTO (MOI)	171,39	289,53	261,53		-9,67%
VACACIONES (MOI)	140,27	-	207,27		0,00%
MANTENIMIENTO MAQUINARIA (MOI)	680,00	-	-		-
MOD TRANSFERIDA OP	500,00	-	-		-
MOVILIZACIÓN, PEAJES, PARQUEOS (MOI)	-	202,19	77,56		-61,64%
SALARIO DIGNO (MOI)	-	22,28	-		-100,00%
MANO DE OBRA EXTERNA (MOI)	114,28	329,03	176,34		-46,41%
CESANTÍA (CIF)	-	264,00	-		-100,00%
OTROS COSTOS INDIRECTOS	131.608,64	86.000,86	114.077,73	-34,65%	32,65%
TELEFONÍA CELULAR (CIF)	1.165,24	1.943,77	1.047,13		-46,13%
ALQUILER DE SALÓN EVENTOS	1.188,00	-	-		-
SUELDO	3.238,20	-	-		-
SERVICIO EXTERNO PERSONAL	5.875,81	-	-		-
PASAJES EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	-	6.429,16	-		-100,00%
MANTENIMIENTO MAQUINARIA (CIF)	203,00	16.719,58	942,00		-94,37%
MANTENIMIENTO FABRICA (CIF)	-	665,46	219,57		-67,00%
MANTENIMIENTO VEHÍCULO	410,79	-	-		-
HERRAMIENTAS (CIF)	151,81	1.466,33	6.187,50		321,97%
SEGURIDAD Y MONITOREO	726,00	-	-		-
SEGUROS PRIVADOS PERSONAL (CIF)	-	5.807,50	4.506,09		-22,41%
SEGUROS EJECUCIÓN DE OBRAS (CIF)	230,11	994,22	33,04		-96,68%
SEGUROS FABRICA	-	-	2.579,80		-
GASTOS MÉDICOS (CIF)	47,82	323,92	1.163,62		259,23%
ALIMENTACIÓN Y REFRIGERIOS (CIF)	2.183,92	2.222,06	2.613,90		17,63%

AGASAJOS EMPLEADOS	61,21	-	-	-
TRANSPORTE INTERNO (CIF)	8.931,22	9.681,54	14.221,66	46,89%
FLETES (CIF)	715,42	1.346,99	-	-100,00%
ARRIENDOS /HOSPEDAJES (CIF)	-	218,41	2.486,44	1038,43%
CAPACITACIÓN PERSONAL (CIF)	-	153,00	114,00	-25,49%
UNIFORMES	1.064,48	-	-	-
CORREOS Y SUSCRIPCIONES	54,55	-	-	-
MATERIA PRIMA INDIRECTA (CIF)	-	6.856,89	3.837,01	-44,04%
TRABAJO DE TERCEROS	28.165,13	-	-	-
CALIFICACIONES	-	-	617,05	-
MOVILIZACIÓN , PEAJES Y PARQUEOS (CIF)	8.443,85	863,98	698,79	-19,12%
MATERIALES AUXILIARES DE FABRICA	343,21	-	-	-
SUMINISTROS Y MATERIALES	37.024,59	-	-	-
REPUESTOS MAQUINARIAS (CIF)	17.592,23	15.883,40	7.761,42	-51,14%
GASTO DE VIAJE (CIF)	-	1.689,94	-	-100,00%
MEDIO AMBIENTE (CIF)	2.266,50	122,67	-	-100,00%
ALQUILER DE EQUIPOS (CIF)	4.347,45	361,68	6.911,57	1810,96%
COMBUSTIBLES (CIF)	2.135,36	2.894,95	2.846,90	-1,66%
PRUEBAS QUÍMICAS Y ENSAYOS	400,00	-	-	-
IMPUESTOS FISCALES Y PATENTES	0,26	-	-	-
INTERESES BANCARIOS	3,48	-	-	-
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA (CIF)	3.934,86	5.886,05	6.205,49	5,43%
DEPRECIACIÓN HERRAMIENTA (CIF)	704,14	770,17	849,80	10,34%
HONORARIOS PROFESIONALES	-	-	5.486,90	-
ACTIVOS MENORES	-	-	42.748,05	-
PERDIDA BAJA DE ACTIVOS (CIF)	-	2.699,19	-	-100,00%
GASTOS OPERACIONALES	207.221,80	209.304,51	287.820,75	1,01%
GASTOS ADMINISTRACIÓN	121.115,29	123.696,17	145.340,46	2,13%
GASTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	60.902,50	49.437,39	71.716,90	-18,83%
SUELDO (ADM)	33.638,92	23.536,30	26.197,37	11,31%
HORAS EXTRAS (ADM)	1.376,45	274,68	516,94	88,20%
COMISIONES (ADM)	6.062,13	-	-	-
BONO DE DESEMPEÑO (ADM)	972,23	2.287,31	29.541,49	1191,54%
BONO DE ALIMENTACIÓN (ADM)	4.241,38	3.963,90	4.050,24	2,18%
VACACIONES (ADM)	511,34	116,53	51,15	-56,11%
APORTE PATRONAL (ADM)	6.493,24	7.893,53	4.071,56	-48,42%
FONDOS DE RESERVA (ADM)	2.427,06	4.353,30	2.367,94	-45,61%
DECIMO TERCERO (ADM)	2.229,29	4.021,65	1.739,84	-56,74%
DECIMO CUARTO (ADM)	1.020,31	913,19	1.079,43	18,20%
MOVILIZACIÓN, PEAJES Y PARQUEOS (ADM)	97,78	205,96	205,51	-0,22%
AGASAJOS EMPLEADOS	1.564,51	815,44	1.846,08	126,39%
SALARIO DIGNO (ADM)	-	335,83	8,81	-97,38%
UNIFORMES (ADM)	267,86	719,77	40,54	-94,37%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	60.212,79	74.258,78	73.623,56	23,33%
HONORARIOS PROFESIONALES	3.279,95	20.866,30	5.668,64	-72,83%
ARRIENDO OFICINAS	13.043,52	13.500,00	13.956,48	3,38%
ENERGÍA ELÉCTRICA	593,91	998,54	1.019,90	2,14%
AGUA POTABLE	286,00	603,59	774,64	28,34%
TELEFONÍA FIJA	4.478,00	3.195,80	1.194,99	-62,61%
TELEFONÍA CELULAR	-	2.819,68	4.719,65	67,38%
TELECOMUNICACIONES INTERNET	338,26	1.400,79	1.108,68	-20,85%
ALIMENTACIÓN Y REFRIGERIO	479,51	1.218,79	1.297,76	6,48%
GASTOS MÉDICOS	1.656,00	-	-	-
GASTOS DE VIAJE	1.326,96	-	-	-
PUBLICIDAD MEDIOS	1.145,60	-	-	-
CAPACITACIÓN PERSONAL	1.118,14	-	-	-
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA	3.937,64	5.050,31	6.085,92	20,51%
COMBUSTIBLES	1.027,79	-	-	-
INSPECCIONES Y CERTIFICACIONES	9,50	-	-	-
SEGUROS	6.221,88	3.585,41	2.396,34	-33,16%
GASTOS LEGALES	1.066,80	163,26	952,50	483,43%
ÚTILES Y ASEO DE LIMPIEZA	-	283,83	666,25	134,74%
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN OFICINA	2.898,85	259,76	3.613,09	1290,93%
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN EQUIPO DE C	1.363,38	427,46	1.911,79	347,24%
MANTENIMIENTO VEHÍCULO	2.321,23	-	-	-
REPUESTOS (ADM)	-	1.837,45	4.771,12	159,66%
IMPRESIONES Y COPIAS	-	122,19	790,37	546,84%
IMPUESTOS Y TASAS	469,67	885,76	1.154,47	30,34%
MULTAS Y OTRAS SANCIONES (ADM)	-	152,86	1.060,25	593,61%
SUSCRIPCIÓN A CÁMARAS	-	240,00	-	-100,00%
CONTRIBUCIÓN. SUPER. COMPAÑÍAS	-	262,27	351,68	34,09%
10% GASTOS SERVICIOS	-	242,53	333,05	37,32%
IMPUESTOS MUNICIPALES PATENTES - 1,5 POR	98,79	476,59	2.119,18	344,65%
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	40,00	-	-	-
FLETES	1.055,64	-	-	-
SERVICIOS DE LIMPIEZA	-	97,18	1.080,00	1011,34%
SEGURIDAD Y VIGILANCIA (ADM)	1.303,79	336,00	336,00	0,00%
RETENCIONES NO EFECTUADAS	-	75,55	152,13	101,36%
CUENTAS INCOBRABLES	417,32	-	-	-
CORREOS Y URGENTITOS	32,52	207,67	212,81	2,48%
SUSCRIPCIONES Y CUOTAS	624,23	-	-	-
COMISIONES BANCARIAS	106,36	-	-	-
IVA AL GASTO	2.586,79	7.909,54	5.827,57	-26,32%
INTERÉS PAGADO A TERCEROS	-	2.796,68	1.504,24	-46,21%
DEPRECIACIÓN EQUIPO. OFICINA (ADM)	-	433,69	572,28	31,96%
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES (ADM)	-	261,83	273,32	4,39%
DEPRECIACIÓN EQUIPO. COMP. (ADM)	6.884,76	1.133,37	7.271,27	541,56%
PROVISIÓN CTAS INCOBRABLES	-	1.906,68	-	-100,00%
PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS	-	-	447,19	-
GASTO INTERÉS PROVEEDORES	-	43,30	-	-100,00%
GASTO INT. IMPL. EMPL.	-	459,41	-	-100,00%
GASTO INTERÉS SOCIOS	-	4,71	-	-100,00%

GASTOS DE VENTAS	60.579,46	78.662,60	127.557,43	29,85%	62,16%
GASTOS PERSONAL VENTAS	9.927,85	17.503,24	46.661,97	76,30%	166,59%
SUELDO (VTAS)	4.482,80	8.223,38	8.650,12		5,19%
HORAS EXTRAS (VTAS)	272,00	1.103,48	1.093,76		-0,88%
COMISIONES (VTAS)	1.844,72	1.306,31	1.615,50		23,67%
BONO DE DESEMPEÑO	334,52	1.406,33	29.550,00		2001,21%
BONO DE ALIMENTACIÓN (VTAS)	-	815,89	800,64		-1,87%
APORTE PATRONAL (VTAS)	801,83	1.457,92	1.421,60		-2,49%
FONDOS DE RESERVA (VTAS)	339,89	1.147,58	946,61		-17,51%
DECIMO TERCERO (VTAS)	550,01	989,40	946,30		-4,36%
DECIMO CUARTO (VTAS)	364,95	642,36	697,83		8,64%
MOVILIZACIÓN, PEAJES Y PARQUEOS (VTAS)	527,40	308,71	939,61		204,37%
CAPACITACIÓN AL PERSONAL	263,73	-	-		-
UNIFORMES (VTAS)	146,00	101,88	-		-100,00%
PROMOCIONES Y PUBLICIDAD	3.421,11	8.294,56	16.630,28	142,45%	100,50%
ASESORÍAS Y MERCADOS (VTAS)	-	2.466,20	111,61		-95,47%
PUBLICIDAD ESCRITA	-	2.772,00	7.100,67		156,16%
PUBLICIDAD EN MEDIOS	1.543,35	-	4.111,80		-
SUMINISTROS PUBLICITARIOS	1.877,76	1.589,36	5.306,20		233,86%
FERIAS	-	1.287,00	-		-100,00%
PRODUCCIONES Y FILMACIONES (VTAS)	-	180,00	-		-100,00%
GASTOS DE VIAJE	-	3.438,08	7.909,50	-	130,06%
HOSPEDAJE (VTAS)	-	401,50	-		-100,00%
PASAJES EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	-	2.294,87	6.761,41		194,63%
ALIMENTACIÓN EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	-	741,71	1.148,09		54,79%
GASTOS DE VENTAS	5.162,52	10.552,55	19.792,12	104,41%	87,56%
FLETES EN VENTAS	-	114,58	131,77		15,00%
COMBUSTIBLES (VTAS)	800,33	1.719,91	2.529,45		47,07%
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN VEHÍCULO	-	1.899,49	3.957,14		108,33%
LUBRICANTES Y REPUESTOS	-	1.017,78	3.761,54		269,58%
ASESORAMIENTO Y MERCADEO	-	1.546,18	-		-100,00%
PERDIDA BAJA DE INVENTARIOS	-	-	4.494,13		-
DEPRECIACIÓN VEHÍCULO (VTA)	-	4.254,61	3.900,05		-8,33%
SEGUROS	1.001,30	-	977,04		-
SERVICIO DE LOGÍSTICA	-	-	41,00		-
OTROS GASTOS DE VENTAS - SERVICIOS BÁSIC	2.898,23	-	-		-
IMPUESTOS FISCALES Y PATENTES	462,66	-	-		-
GASTOS PERSONAL SISTEMAS	42.067,98	38.874,17	36.563,56	-7,59%	-5,94%
SUELDO (SIS)	21.149,14	15.821,40	19.021,03		20,22%
HORAS EXTRAS (SIS)	1.900,63	1.566,77	448,52		-71,37%
COMISIONES (SIS)	10.576,23	2.109,30	3.884,01		84,14%
BONO DE DESEMPEÑO	3.147,29	1.397,90	1.800,00		28,76%
BONO DE ALIMENTACIÓN (SIS)	-	1.184,64	1.501,80		26,77%
APORTE PATRONAL ((SIS)	1.284,71	6.591,45	3.541,51		-46,27%
FONDOS DE RESERVA (SIS)	1.518,34	4.387,96	2.313,69		-47,27%
DECIMO TERCERO (SIS)	1.524,76	4.520,89	2.427,82		-46,30%
DECIMO CUARTO (SIS)	966,88	1.109,40	1.387,64		25,08%
MOVILIZACIÓN, (SIS)	-	184,46	180,00		-2,42%
VACACIONES (SIS)	-	-	57,54		-
GASTOS FINANCIEROS	12.663,88	6.945,74	14.922,86	-45,15%	114,85%
GASTOS BANCARIOS	12.663,88	4.221,76	7.780,19	-66,66%	84,29%
SERVICIOS Y COMISIONES BANCARIAS	4.679,33	1.867,70	3.959,02		111,97%
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS BANCARIO	386,77	2.176,41	3.590,69		64,98%
INTERESES BANCARIOS	7.481,49	177,65	230,48		29,74%
OTROS GASTOS FINANCIEROS - SERVICIOS BÁSIC	116,29	-	-		-
GASTOS TARJETAS DE CRÉDITO	-	2.723,98	7.142,67		162,21%
SERVICIOS Y COMISIONES TARJETAS DE CRÉD	-	1.243,23	4.507,74		262,58%
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS TARJETA D.	-	1.467,78	1.904,19		29,73%
INTERÉS TARJETAS DE CRÉDITO	-	12,97	730,74		5534,08%
GASTOS NO DEDUCIBLES	12.863,17	-	-	-100,00%	-
GASTOS NO DEDUCIBLES	12.863,17	-	-		-
GASTOS NO OPERACIONALES	-	-	87,24	-	-
REEMBOLSOS	-	-	87,24	-	-
REEMBOLSOS	-	-	87,24	-	-
REEMBOLSO	-	-	87,24		-
Total general	745.793,84	1.260.567,67	1.003.397,49		-20,40%
UTILIDAD	19.707,65	108.163,39	99.358,89		-8,14%
% VARIACIÓN RESULTADO					

ANEXO 8**CUADRO N° 15 - ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL**

	2.011,00	2.012,00	2.013,00	VARIACIONES PORCENTUALES		
				2011	2012	2013
INGRESOS						
OPERACIONALES						
VENTAS	760.914,91	1.364.962,29	1.092.278,60	100,00%	100,00%	100,00%
VENTAS PRODUCTO	302.813,45	298.875,75	412.238,35	39,80%	21,90%	37,74%
VENTAS SISTEMAS	490.012,05	1.116.819,29	697.569,62	64,40%	81,82%	63,86%
VENTAS HERRAMIENTAS	-	-	947,59	0,00%	0,00%	0,09%
VENTAS ACTIVOS FIJOS	-	-	1.696,91	0,00%	0,00%	0,16%
DESCUENTO EN PRODUCTOS	(27.940,94)	(15.151,07)	(18.674,85)	-3,67%	-1,11%	-1,71%
DESCUENTO SISTEMAS	-	(37.533,21)	(2.284,04)	0,00%	-2,75%	-0,21%
DEVOLUCIÓN EN VENTAS	(4.390,82)	-	-	-0,58%	0,00%	0,00%
FLETES	421,17	1.951,53	785,02	0,06%	0,14%	0,07%
NO OPERACIONALES						
OTROS INGRESOS	4.586,58	3.768,77	10.477,78	0,60%	0,28%	0,96%
INGRESOS VARIOS	4.586,58	1.186,71	8.096,46	0,60%	0,09%	0,74%
INTERESES GANADOS	-	2.074,64	2.381,32	0,00%	0,15%	0,22%
INTERESES GANADOS PROVEE	-	43,30	-	0,00%	0,00%	0,00%
INTERESES GANADOS EMPLEADOS	-	459,41	-	0,00%	0,03%	0,00%
INTERÉS GANADOS CXC SOCIOS	-	4,71	-	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL INGRESOS	765.501,49	1.368.731,06	1.102.756,38	100,60%	100,28%	100,96%
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	538.572,04	1.051.263,16	715.489,50	70,78%	77,02%	65,50%
COSTOS DIRECTOS	382.512,57	780.080,70	560.044,95	50,27%	57,15%	51,27%
COSTO DE VENTAS	353.758,24	199.314,83	279.250,93	46,49%	14,60%	25,57%
COSTO DE VENTAS	353.758,24	200.452,54	281.668,32	46,49%	14,69%	25,79%
DESCUENTO EN COMPRAS	-	(1.398,11)	(2.417,39)	0,00%	-0,10%	-0,22%
COSTOS EXTERNOS	-	260,40	-	0,00%	0,02%	0,00%
MATERIALES UTILIZADOS	-	372.384,63	194.706,79	0,00%	27,28%	17,83%
MATERIA PRIMA DIRECTA	-	372.384,63	194.706,79	0,00%	27,28%	17,83%
MANO DE OBRA DIRECTA	28.754,33	208.381,24	86.087,23	3,78%	15,27%	7,88%
SUELDO (MOD)	17.485,83	17.734,60	-	2,30%	1,30%	0,00%
HORAS EXTRAS (MOD)	1.464,37	1.552,56	-	0,19%	0,11%	0,00%
BONO DE DESEMPEÑO (MOD)	1.654,70	1.733,53	-	0,22%	0,13%	0,00%
BONO DE ALIMENTACIÓN (MOD)	-	1.864,27	-	0,00%	0,14%	0,00%
VACACIONES (MOD)	71,12	546,72	-	0,01%	0,04%	0,00%
APORTE PATRONAL (MOD)	2.724,64	2.357,05	-	0,36%	0,17%	0,00%
FONDOS DE RESERVA (MOD)	2.003,74	1.602,53	-	0,26%	0,12%	0,00%
DECIMO TERCERO (MOD)	1.776,02	1.615,35	-	0,23%	0,12%	0,00%
DECIMO CUARTO (MOD)	1.573,91	1.530,65	-	0,21%	0,11%	0,00%
MANO DE OBRA EXTERNA (MOD)	-	176.312,44	82.997,80	0,00%	12,92%	7,60%
ROPA Y EQUIPO DE TRABAJO (MOD)	-	1.246,03	3.039,88	0,00%	0,09%	0,28%
MOVILIZACIÓN MOD	-	-	49,55	0,00%	0,00%	0,00%
SALARIO DIGNO (MOD)	-	285,51	-	0,00%	0,02%	0,00%
COSTOS INDIRECTOS	156.059,47	271.182,46	155.444,55	20,51%	19,87%	14,23%
MANO DE OBRA INDIRECTA	24.450,83	185.181,60	41.366,82	3,21%	13,57%	3,79%
SUELDO (MOI)	9.066,21	13.763,05	13.263,00	1,19%	1,01%	1,21%
HORAS EXTRAS (MOI)	404,18	736,75	4.778,05	0,05%	0,05%	0,44%
COMISIONES (MOI)	-	26.343,36	3.030,75	0,00%	1,93%	0,28%
COMISIONES (ADM)	-	18.971,42	2.373,89	0,00%	1,39%	0,22%
COMISIONES (VTAS)	8.603,56	13.355,46	10.423,56	1,13%	0,98%	0,95%
BONO DE DESEMPEÑO (MOI)	619,86	99.435,94	-	0,08%	7,28%	0,00%
BONO DE ALIMENTACIÓN (MOI)	844,80	2.588,08	2.355,71	0,11%	0,19%	0,22%
APORTE PATRONAL (MOI)	1.957,49	5.163,76	2.560,28	0,26%	0,38%	0,23%
FONDOS DE RESERVA (MOI)	1.068,60	3.313,54	1.557,93	0,14%	0,24%	0,14%
DECIMO TERCERO (MOI)	280,19	403,21	300,95	0,04%	0,03%	0,03%
DECIMO CUARTO (MOI)	171,39	289,53	261,53	0,02%	0,02%	0,02%
VACACIONES (MOI)	140,27	-	207,27	0,02%	0,00%	0,02%
MANTENIMIENTO MAQUINARIA (MOI)	680,00	-	-	0,09%	0,00%	0,00%
MOD TRANSFERIDA OP	500,00	-	-	0,07%	0,00%	0,00%
MOVILIZACIÓN, PEAJES, PARQUEOS (MOI)	-	202,19	77,56	0,00%	0,01%	0,01%
SALARIO DIGNO (MOI)	-	22,28	-	0,00%	0,00%	0,00%
MANO DE OBRA EXTERNA (MOI)	114,28	329,03	176,34	0,02%	0,02%	0,02%
CESANTÍA (CIF)	-	264,00	-	0,00%	0,02%	0,00%
OTROS COSTOS INDIRECTOS	131.608,64	86.000,86	114.077,73	17,30%	6,30%	10,44%
TELEFONÍA CELULAR (CIF)	1.165,24	1.943,77	1.047,13	0,15%	0,14%	0,10%
ALQUILER DE SALÓN EVENTOS	1.188,00	-	-	0,16%	0,00%	0,00%
SUELDO	3.238,20	-	-	0,43%	0,00%	0,00%
SERVICIO EXTERNO PERSONAL	5.875,81	-	-	0,77%	0,00%	0,00%
PASAJES EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	-	6.429,16	-	0,00%	0,47%	0,00%
MANTENIMIENTO MAQUINARIA (CIF)	203,00	16.719,58	942,00	0,03%	1,22%	0,09%
MANTENIMIENTO FABRICA (CIF)	-	665,46	219,57	0,00%	0,05%	0,02%
MANTENIMIENTO VEHÍCULO	410,79	-	-	0,05%	0,00%	0,00%
HERRAMIENTAS (CIF)	151,81	1.466,33	6.187,50	0,02%	0,11%	0,57%
SEGURIDAD Y MONITOREO	726,00	-	-	0,10%	0,00%	0,00%
SEGUROS PRIVADOS PERSONAL (CIF)	-	5.807,50	4.506,09	0,00%	0,43%	0,41%
SEGUROS EJECUCIÓN DE OBRAS (CIF)	230,11	994,22	33,04	0,03%	0,07%	0,00%
SEGUROS FABRICA	-	-	2.579,80	0,00%	0,00%	0,24%
GASTOS MÉDICOS (CIF)	47,82	323,92	1.163,62	0,01%	0,02%	0,11%

ALIMENTACIÓN Y REFRIGERIOS (CIF)	2.183,92	2.222,06	2.613,90	0,29%	0,16%	0,24%
AGASAJOS EMPLEADOS	61,21	-	-	0,01%	0,00%	0,00%
TRANSPORTE INTERNO (CIF)	8.931,22	9.681,54	14.221,66	1,17%	0,71%	1,30%
FLETES (CIF)	715,42	1.346,99	-	0,09%	0,10%	0,00%
ARRIENDOS /HOSPEDAJES (CIF)	-	218,41	2.486,44	0,00%	0,02%	0,23%
CAPACITACIÓN PERSONAL (CIF)	-	153,00	114,00	0,00%	0,01%	0,01%
UNIFORMES	1.064,48	-	-	0,14%	0,00%	0,00%
CORREOS Y SUSCRIPCIONES	54,55	-	-	0,01%	0,00%	0,00%
MATERIA PRIMA INDIRECTA (CIF)	-	6.856,89	3.837,01	0,00%	0,50%	0,35%
TRABAJO DE TERCEROS	28.165,13	-	-	3,70%	0,00%	0,00%
CALIFICACIONES	-	-	617,05	0,00%	0,00%	0,06%
MOVILIZACIÓN , PEAJES Y PARQUEOS (CIF)	8.443,85	863,98	698,79	1,11%	0,06%	0,06%
MATERIALES AUXILIARES DE FABRICA	343,21	-	-	0,05%	0,00%	0,00%
SUMINISTROS Y MATERIALES	37.024,59	-	-	4,87%	0,00%	0,00%
REPUESTOS MAQUINARIAS (CIF)	17.592,23	15.883,40	7.761,42	2,31%	1,16%	0,71%
GASTO DE VIAJE (CIF)	-	1.689,94	-	0,00%	0,12%	0,00%
MEDIO AMBIENTE (CIF)	2.266,50	122,67	-	0,30%	0,01%	0,00%
ALQUILER DE EQUIPOS (CIF)	4.347,45	361,68	6.911,57	0,57%	0,03%	0,63%
COMBUSTIBLES (CIF)	2.135,36	2.894,95	2.846,90	0,28%	0,21%	0,26%
PRUEBAS QUÍMICAS Y ENSAYOS	400,00	-	-	0,05%	0,00%	0,00%
IMPUESTOS FISCALES Y PATENTES	0,26	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
INTERESES BANCARIOS	3,48	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA (CIF)	3.934,86	5.886,05	6.205,49	0,52%	0,43%	0,57%
DEPRECIACIÓN HERRAMIENTA (CIF)	704,14	770,17	849,80	0,09%	0,06%	0,08%
HONORARIOS PROFESIONALES	-	-	5.486,90	0,00%	0,00%	0,50%
ACTIVOS MENORES	-	-	42.748,05	0,00%	0,00%	3,91%
PERDIDA BAJA DE ACTIVOS (CIF)	-	2.699,19	-	0,00%	0,20%	0,00%
GASTOS OPERACIONALES	207.221,80	209.304,51	287.820,75	27,23%	15,33%	26,35%
GASTOS ADMINISTRACIÓN	121.115,29	123.696,17	145.340,46	15,92%	9,06%	13,31%
GASTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	60.902,50	49.437,39	71.716,90	8,00%	3,62%	6,57%
SUELDO (ADM)	33.638,92	23.536,30	26.197,37	4,42%	1,72%	2,40%
HORAS EXTRAS (ADM)	1.376,45	274,68	516,94	0,18%	0,02%	0,05%
COMISIONES (ADM)	6.062,13	-	-	0,80%	0,00%	0,00%
BONO DE DESEMPEÑO (ADM)	972,23	2.287,31	29.541,49	0,13%	0,17%	2,70%
BONO DE ALIMENTACIÓN (ADM)	4.241,38	3.963,90	4.050,24	0,56%	0,29%	0,37%
VACACIONES (ADM)	511,34	116,53	51,15	0,07%	0,01%	0,00%
APORTE PATRONAL (ADM)	6.493,24	7.893,53	4.071,56	0,85%	0,58%	0,37%
FONDOS DE RESERVA (ADM)	2.427,06	4.353,30	2.367,94	0,32%	0,32%	0,22%
DECIMO TERCERO (ADM)	2.229,29	4.021,65	1.739,84	0,29%	0,29%	0,16%
DECIMO CUARTO (ADM)	1.020,31	913,19	1.079,43	0,13%	0,07%	0,10%
MOVILIZACIÓN, PEAJES Y PARQUEOS (ADM)	97,78	205,96	205,51	0,01%	0,02%	0,02%
AGASAJOS EMPLEADOS	1.564,51	815,44	1.846,08	0,21%	0,06%	0,17%
SALARIO DIGNO (ADM)	-	335,83	8,81	0,00%	0,02%	0,00%
UNIFORMES (ADM)	267,86	719,77	40,54	0,04%	0,05%	0,00%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	60.212,79	74.258,78	73.623,56	7,91%	5,44%	6,74%
HONORARIOS PROFESIONALES	3.279,95	20.866,30	5.668,64	0,43%	1,53%	0,52%
ARRIENDO OFICINAS	13.043,52	13.500,00	13.956,48	1,71%	0,99%	1,28%
ENERGÍA ELÉCTRICA	593,91	998,54	1.019,90	0,08%	0,07%	0,09%
AGUA POTABLE	286,00	603,59	774,64	0,04%	0,04%	0,07%
TELEFONÍA FIJA	4.478,00	3.195,80	1.194,99	0,59%	0,23%	0,11%
TELEFONÍA CELULAR	-	2.819,68	4.719,65	0,00%	0,21%	0,43%
TELECOMUNICACIONES INTERNET	338,26	1.400,79	1.108,68	0,04%	0,10%	0,10%
ALIMENTACIÓN Y REFRIGERIO	479,51	1.218,79	1.297,76	0,06%	0,09%	0,12%
GASTOS MÉDICOS	1.656,00	-	-	0,22%	0,00%	0,00%
GASTOS DE VIAJE	1.326,96	-	-	0,17%	0,00%	0,00%
PUBLICIDAD MEDIOS	1.145,60	-	-	0,15%	0,00%	0,00%
CAPACITACIÓN PERSONAL	1.118,14	-	-	0,15%	0,00%	0,00%
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA	3.937,64	5.050,31	6.085,92	0,52%	0,37%	0,56%
COMBUSTIBLES	1.027,79	-	-	0,14%	0,00%	0,00%
INSPECCIONES Y CERTIFICACIONES	9,50	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
SEGUROS	6.221,88	3.585,41	2.396,34	0,82%	0,26%	0,22%
GASTOS LEGALES	1.066,80	163,26	952,50	0,14%	0,01%	0,09%
ÚTILES Y ASEO DE LIMPIEZA	-	283,83	666,25	0,00%	0,02%	0,06%
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN OFICINA	2.898,85	259,76	3.613,09	0,38%	0,02%	0,33%
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN EQUIPO DE COMP	1.363,38	427,46	1.911,79	0,18%	0,03%	0,18%
MANTENIMIENTO VEHÍCULO	2.321,23	-	-	0,31%	0,00%	0,00%
REPUESTOS (ADM)	-	1.837,45	4.771,12	0,00%	0,13%	0,44%
IMPRESIONES Y COPIAS	-	122,19	790,37	0,00%	0,01%	0,07%
IMPUESTOS Y TASAS	469,67	885,76	1.154,47	0,06%	0,06%	0,11%
MULTAS Y OTRAS SANCIONES (ADM)	-	152,86	1.060,25	0,00%	0,01%	0,10%
SUSCRIPCIÓN A CÁMARAS	-	240,00	-	0,00%	0,02%	0,00%
CONTRIBUCIÓN. SUPER. COMPAÑÍAS	-	262,27	351,68	0,00%	0,02%	0,03%
10% GASTOS SERVICIOS	-	242,53	333,05	0,00%	0,02%	0,03%
IMPUESTOS MUNICIPALES PATENTES - 1,5 POR MIL	98,79	476,59	2.119,18	0,01%	0,03%	0,19%
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	40,00	-	-	0,01%	0,00%	0,00%
FLETES	1.055,64	-	-	0,14%	0,00%	0,00%
SERVICIOS DE LIMPIEZA	-	97,18	1.080,00	0,00%	0,01%	0,10%
SEGURIDAD Y VIGILANCIA (ADM)	1.303,79	336,00	336,00	0,17%	0,02%	0,03%
RETENCIONES NO EFECTUADAS	-	75,55	152,13	0,00%	0,01%	0,01%
CUENTAS INCOBRABLES	417,32	-	-	0,05%	0,00%	0,00%
CORREOS Y URGENTITOS	32,52	207,67	212,81	0,00%	0,02%	0,02%
SUSCRIPCIONES Y CUOTAS	624,23	-	-	0,08%	0,00%	0,00%
COMISIONES BANCARIAS	106,36	-	-	0,01%	0,00%	0,00%
IVA AL GASTO	2.586,79	7.909,54	5.827,57	0,34%	0,58%	0,53%

INTERÉS PAGADO A TERCEROS	-	2.796,68	1.504,24	0,00%	0,20%	0,14%
DEPRECIACIÓN EQUIPO. OFICINA (ADM)	-	433,69	572,28	0,00%	0,03%	0,05%
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES (ADM)	-	261,83	273,32	0,00%	0,02%	0,03%
DEPRECIACIÓN EQUIPO. COMP. (ADM)	6.884,76	1.133,37	7.271,27	0,90%	0,08%	0,67%
PROVISIÓN CTAS INCOBRABLES	-	1.906,68	-	0,00%	0,14%	0,00%
PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS	-	-	447,19	0,00%	0,00%	0,04%
GASTO INTERÉS PROVEEDORES	-	43,30	-	0,00%	0,00%	0,00%
GASTO INT. IMPL. EEMPL.	-	459,41	-	0,00%	0,03%	0,00%
GASTO INTERÉS SOCIOS	-	4,71	-	0,00%	0,00%	0,00%
GASTOS DE VENTAS	60.579,46	78.662,60	127.557,43	7,96%	5,76%	11,68%
GASTOS PERSONAL VENTAS	9.927,85	17.503,24	46.661,97	1,30%	1,28%	4,27%
SUELDO (VTAS)	4.482,80	8.223,38	8.650,12	0,59%	0,60%	0,79%
HORAS EXTRAS (VTAS)	272,00	1.103,48	1.093,76	0,04%	0,08%	0,10%
COMISIONES (VTAS)	1.844,72	1.306,31	1.615,50	0,24%	0,10%	0,15%
BONO DE DESEMPEÑO	334,52	1.406,33	29.550,00	0,04%	0,10%	2,71%
BONO DE ALIMENTACIÓN (VTAS)	-	815,89	800,64	0,00%	0,06%	0,07%
APORTE PATRONAL (VTAS)	801,83	1.457,92	1.421,60	0,11%	0,11%	0,13%
FONDOS DE RESERVA (VTAS)	339,89	1.147,58	946,61	0,04%	0,08%	0,09%
DECIMO TERCERO (VTAS)	550,01	989,40	946,30	0,07%	0,07%	0,09%
DECIMO CUARTO (VTAS)	364,95	642,36	697,83	0,05%	0,05%	0,06%
MOVILIZACIÓN, PEAJES Y PARQUEOS (VTAS)	527,40	308,71	939,61	0,07%	0,02%	0,09%
CAPACITACIÓN AL PERSONAL	263,73	-	-	0,03%	0,00%	0,00%
UNIFORMES (VTAS)	146,00	101,88	-	0,02%	0,01%	0,00%
PROMOCIONES Y PUBLICIDAD	3.421,11	8.294,56	16.630,28	0,45%	0,61%	1,52%
ASESORÍAS Y MERCADOS (VTAS)	-	2.466,20	111,61	0,00%	0,18%	0,01%
PUBLICIDAD ESCRITA	-	2.772,00	7.100,67	0,00%	0,20%	0,65%
PUBLICIDAD EN MEDIOS	1.543,35	-	4.111,80	0,20%	0,00%	0,38%
SUMINISTROS PUBLICITARIOS	1.877,76	1.589,36	5.306,20	0,25%	0,12%	0,49%
FERIAS	-	1.287,00	-	0,00%	0,09%	0,00%
PRODUCCIONES Y FILMACIONES (VTAS)	-	180,00	-	0,00%	0,01%	0,00%
GASTOS DE VIAJE	-	3.438,08	7.909,50	0,00%	0,25%	0,72%
HOSPEDAJE (VTAS)	-	401,50	-	0,00%	0,03%	0,00%
PASAJES EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	-	2.294,87	6.761,41	0,00%	0,17%	0,62%
ALIMENTACIÓN EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	-	741,71	1.148,09	0,00%	0,05%	0,11%
GASTOS DE VENTAS	5.162,52	10.552,55	19.792,12	0,68%	0,77%	1,81%
FLETES EN VENTAS	-	114,58	131,77	0,00%	0,01%	0,01%
COMBUSTIBLES (VTAS)	800,33	1.719,91	2.529,45	0,11%	0,13%	0,23%
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN VEHÍCULO	-	1.899,49	3.957,14	0,00%	0,14%	0,36%
LUBRICANTES Y REPUESTOS	-	1.017,78	3.761,54	0,00%	0,07%	0,34%
ASESORAMIENTO Y MERCADEO	-	1.546,18	-	0,00%	0,11%	0,00%
PERDIDA BAJA DE INVENTARIOS	-	-	4.494,13	0,00%	0,00%	0,41%
DEPRECIACIÓN VEHÍCULO (VTA)	-	4.254,61	3.900,05	0,00%	0,31%	0,36%
SEGUROS	1.001,30	-	977,04	0,13%	0,00%	0,09%
SERVICIO DE LOGÍSTICA	-	-	41,00	0,00%	0,00%	0,00%
OTROS GASTOS DE VENTAS - SERVICIOS BÁSICOS	2.898,23	-	-	0,38%	0,00%	0,00%
IMPUESTOS FISCALES Y PATENTES	462,66	-	-	0,06%	0,00%	0,00%
GASTOS PERSONAL SISTEMAS	42.067,98	38.874,17	36.563,56	5,53%	2,85%	3,35%
SUELDO (SIS)	21.149,14	15.821,40	19.021,03	2,78%	1,16%	1,74%
HORAS EXTRAS (SIS)	1.900,63	1.566,77	448,52	0,25%	0,11%	0,04%
COMISIONES (SIS)	10.576,23	2.109,30	3.884,01	1,39%	0,15%	0,36%
BONO DE DESEMPEÑO	3.147,29	1.397,90	1.800,00	0,41%	0,10%	0,16%
BONO DE ALIMENTACIÓN (SIS)	-	1.184,64	1.501,80	0,00%	0,09%	0,14%
APORTE PATRONAL ((SIS)	1.284,71	6.591,45	3.541,51	0,17%	0,48%	0,32%
FONDOS DE RESERVA (SIS)	1.518,34	4.387,96	2.313,69	0,20%	0,32%	0,21%
DECIMO TERCERO (SIS)	1.524,76	4.520,89	2.427,82	0,20%	0,33%	0,22%
DECIMO CUARTO (SIS)	966,88	1.109,40	1.387,64	0,13%	0,08%	0,13%
MOVILIZACIÓN, (SIS)	-	184,46	180,00	0,00%	0,01%	0,02%
VACACIONES (SIS)	-	-	57,54	0,00%	0,00%	0,01%
GASTOS FINANCIEROS	12.663,88	6.945,74	14.922,86	1,66%	0,51%	1,37%
GASTOS BANCARIOS	12.663,88	4.221,76	7.780,19	1,66%	0,31%	0,71%
SERVICIOS Y COMISIONES BANCARIAS	4.679,33	1.867,70	3.959,02	0,61%	0,14%	0,36%
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS BANCARIOS	386,77	2.176,41	3.590,69	0,05%	0,16%	0,33%
INTERESES BANCARIOS	7.481,49	177,65	230,48	0,98%	0,01%	0,02%
OTROS GASTOS FINANCIEROS - SERVICIOS BÁSICC	116,29	-	-	0,02%	0,00%	0,00%
GASTOS TARJETAS DE CRÉDITO	-	2.723,98	7.142,67	0,00%	0,20%	0,65%
SERVICIOS Y COMISIONES TARJETAS DE CRÉDITO	-	1.243,23	4.507,74	0,00%	0,09%	0,41%
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS TARJETA DE CF	-	1.467,78	1.904,19	0,00%	0,11%	0,17%
INTERÉS TARJETAS DE CRÉDITO	-	12,97	730,74	0,00%	0,00%	0,07%
GASTOS NO DEDUCIBLES	12.863,17	-	-	1,69%	0,00%	0,00%
GASTOS NO DEDUCIBLES	12.863,17	-	-	1,69%	0,00%	0,00%
GASTOS NO OPERACIONALES			87,24	0,00%	0,00%	0,01%
REEMBOLSOS			87,24	0,00%	0,00%	0,01%
REEMBOLSOS			87,24	0,00%	0,00%	0,01%
REEMBOLSO	-	-	87,24	0,00%	0,00%	0,01%
Total general	745.793,84	1.260.567,67	1.003.397,49	98,01%	92,35%	91,86%
UTILIDAD	19.707,65	108.163,39	99.358,89	2,59%	7,92%	7,28%
% VARIACIÓN RESULTADO						

ANEXO 9**Análisis Cuentas por Cobrar****Aplika Cia. Ltda.****Al 31 de diciembre 2013****31/12/2013**

CLIENTE	FECHA VENCIMIENTO	SALDO	TOTAL DÍAS	CLASIFICACI
CARTERA 2011	18/04/2011	955,46	(988,00)	no liquida
CARTERA ANTES 2011	21/03/2010	1.500,61	(1.381,00)	no liquida
TC X C	30/01/2014	1.342,63	30,00	30,00
POSTFECHADOS	30/01/2014	644,14	30,00	30,00
ALBERTO ANDINO & ASOCIADOS CIA	18/01/2014	311,00	18,00	30,00
ALMEIDA PATRICIO	26/12/2013	127,73	(5,00)	31,00
ALOMIA JULIO	23/03/2013	54,16	(283,00)	no liquida
ARTIEDA HERNANDEZ CARLOS PATRICIO	26/01/2014	38.639,99	26,00	30,00
ARZUNAGA RAUL	25/12/2013	513,04	(6,00)	31,00
CAJAS NAVARRETE HECTOR VICENTE	11/01/2014	1.565,10	11,00	30,00
CARLOSAMA POMA ADRIAN HERNAN	19/12/2013	1.020,92	(12,00)	31,00
CHEVANDIER ARROYO RODRIGUEZ	10/09/2013	154,40	(112,00)	90,00
CIRCULO MILITAR DE LAS FUERZAS	10/01/2014	1.239,00	10,00	30,00
CONFESJA S.A.	15/08/2012	626,23	(503,00)	no liquida
CONJUNTO JARDINES DE LA PRADERA	30/10/2013	345,78	(62,00)	60,00
CONSORCIO LAGO AGRIO ICS	27/12/2013	8.321,06	(4,00)	31,00
CONSTRUCCIONES Y PRESTACIONES	10/01/2014	374,64	10,00	30,00
CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR	02/01/2014	2.113,28	2,00	30,00
EDIFALVA S.A.	25/12/2013	761,41	(6,00)	31,00
EDIFICIO LYCASTE	19/12/2013	1.403,23	(12,00)	31,00
ENKADOR S.A.	04/01/2012	913,17	(727,00)	no liquida
ESCRESIN CIA.LTDA.	26/11/2013	1.544,31	(35,00)	60,00
ESPINOZA JORGE	08/10/2013	60,00	(84,00)	90,00
ING.MUÑOZ GEOVANNY	20/12/2013	720,05	(11,00)	31,00
JABONERIA WILSON S.A.	25/12/2013	375,98	(6,00)	31,00
LLUMIQUINGA PALACIOS LUIS	06/06/2013	166,50	(208,00)	no liquida
MONTALBO CHEVALER MARCIA PIEDA	18/10/2013	(11,49)	(74,00)	90,00
PAVON CARLOS	05/07/2012	1.612,82	(544,00)	no liquida
PEC PROJECT ENGINEERING & CONS	02/01/2014	8.282,00	2,00	30,00
PROYECTOS MYRCO S.A.	30/03/2013	7.960,80	(276,00)	no liquida
QUIMPAC ECUADOR S.A. QUIMPACSA	01/08/2012	187,20	(517,00)	no liquida
ROSETO FANNY	03/12/2013	22,21	(28,00)	31,00
SANCHEZ DIEGO	09/02/2013	33,60	(325,00)	no liquida
SANCHEZ NAVARRO DIEGO EDMUNDO	26/10/2013	428,15	(66,00)	90,00
TABACARCEN S.A.	28/11/2013	17.087,01	(33,00)	31,00
TECNOVOLADURAS S.A.	10/09/2013	248,64	(112,00)	90,00
VASCONES VASCONES NESTOR GABRIEL	15/10/2013	(3,62)	(77,00)	90,00
VELA ZAMBRANO MARIA LUCRECIA P	10/12/2013	198,98	(21,00)	31,00
VILLARREAL DURAN ABDON ING.	04/01/2014	139,23	4,00	30,00
WILSON EDUARDO VILLA GUEVARA	24/08/2013	19,33	(129,00)	no liquida
TOTAL		101.998,68		

Clasificación de Liquidez

Aplika Cia. Ltda.

PERIODO	0-30 días	31-60 días	61-90 días	91-180 días	+180 días	No Liquidas	TOTAL
Cuentas por Cobrar	54.651,01		-	-	-		54.651,01
Cuentas por Cobrar Vencidas	30.551,62	1.890,09	876,08	-	-	14.029,88	47.347,67
TOTAL	85.202,63	1.890,09	876,08	-	-	14.029,88	101.998,68

RESUMEN	
CARTERA VENCIDA	47.347,67
CARTERA X VENCER	54.651,01
CARTERA TOTAL	101.998,68

Fuente: Anexos Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

Clasificación de Liquidez de Inventarios
 Aplika Cia. Ltda.
 Al 31 de diciembre 2013

PRODUCTO	0-30 DÍAS	30-60 DÍAS	60-90 DÍAS	90-120 DÍAS	120-150 DÍAS	150-180 DÍAS	210 DÍAS	MÁS DE 210 DÍAS	ILÍQUIDO	TOTAL
20lbs. Bag skim coat	-	9,94	9,94	9,94	9,94	9,94	9,94	-	-	59,62
3M 4412 N 1inx 18 yards bulk rollo	-	9,50	9,50	9,50	9,50	9,50	9,50	47,52	277,66	382,20
3M 94 PRIMER 1/2 pint	-	7,97	7,97	7,97	7,97	7,97	7,97	39,84	97,57	185,22
3M AP115 Silane Glass 4 oz	-	-	-	-	-	-	-	-	63,00	63,00
3M DP 600 CONCRETE REPAIR	-	59,35	59,35	59,35	59,35	59,35	59,35	238,89		595,01
3M Hybrid Sealant 730, Clear 305 ml Cart	-	-	-	-	-	-	-	-	134,40	134,40
3M LENTE CONFORT OSCURA ANTIFOG&ANTI-SCR	-	-	-	-	-	-	-	-	17,64	17,64
3M Mascarilla 8511 N95 P/N Valvulado	-	77,30	77,30	20,13						174,73
3M OMEGA II BLANCO 1911 (casco)	-	12,57	12,57	12,57	12,57	12,57	12,57	62,83	164,33	302,56
3M Poliuretano Adh Sealant 550 FC Gris	-	74,81	74,81	74,81	74,81	74,81	74,81	234,17		683,00
3M Seal Tech A.W. (Mid Grey) 0.5 kg	-	2,46	2,46	2,46	2,46	2,46	2,46	12,31	32,00	59,08
3M Trajes de seguridad Size M	-	3,04	3,04	3,04	3,04	3,04	3,04	15,20	150,16	183,60
3M VHB cinta de espuma de 1/2"x 36 yds	-	28,33	28,33	1,33						58,00
3M Vitua Gray Temple Lens (gafas)	-	1,71	1,71	1,71	1,71	1,71	1,71	8,53	65,38	84,15
Acrylic Primer For Tru Self Leveling 4kg XPolish	-	-	-	-	-	-	-	-	106,84	106,84
Adhesivo Pavco Galón	-	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	2,50	12,50		40,00
Aditec cuarzo gris de 30kg	-	-	-	-	-	-	-	-	95,26	95,26
Aditec Grout 30kg	-	-	-	-	-	-	-	-	99,20	99,20
Adoquín Fantasía 6cm colores	-	-	-	-	-	-	-	-	108,54	108,54
Amerpox Gris 4kg	-	5,96	5,96	5,96	5,96	5,96	3,97			33,75
Antisol Blanco Concentrado de 10 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	113,36	113,36
Anticorrosivo Pintuco gris mate 3.78lt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aplikryl 57 20kg	-	154,00	25,31							179,31
Aplikryl 57 4kg	-	-	-	-	-	-	-	-	114,70	114,70
AQUA-TECH WP CLEAR 5LT	-	58,60	58,60	58,60	58,60	58,60	7,02			300,00
Arena Colma Fina 1kg (kilos)	-	-	-	-	-	-	-	-	19,80	19,80
Arena Colma Fina de 50 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	40,98	40,98
Arandela plana sae galv/tropical 3/16"	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Balde inyectado/10lts c/tapa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bag integral color chocolate	-	-	-	-	-	-	-	-	16,88	16,88
Barcyl-54 de 20 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	190,00	190,00
Bosch Broca Sds Plus 22*400*450mm	-	-	-	-	-	-	-	-	35,90	35,90
BOSCH Juego de escobillas (carbones)	-	-	-	-	-	-	-	-	33,52	33,52
BOSCH Vaso amoladora 10-14 mesh	-	3,20	3,20	3,20	3,20	3,20	3,20	9,75		28,94

[illegible]

Crinolinita Blanco m2	-	93,10	93,10	93,10	93,10	89,57	-	-	-	461,95
CrownClear a+b kit 5gls	-	74,28	74,28	74,28	74,28	74,28	74,28	309,00		754,70
Crownflakes Preblended BWE 50lbs	-	10,49	10,49	10,49	10,49	10,49	10,49	52,45	75,37	190,76
Crownflex EVA 1"-25MM	-	-	-	-	-	-	-	-	275,10	275,10
Crownflex Joint Sealer Medium gray ab kit 4gls	-	31,47	31,47	31,47	31,47	31,47	15,74	78,67		251,76
CrownHybrid Brown N 50lbs	-	-	-	-	-	-	-	-	197,25	197,25
Crown Pigment Concrete Gray 50lbs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CrownPrime straw a+b kit 5gls	-	17,29	17,29	17,29	17,29	17,29	17,29	86,46	267,15	457,36
CrownPrime 302 ST componente A por kilos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CrownPrime 302 ST componente B por kilos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CrownShield 3D SL labk21 a+b kit 5gls	-	22,31	22,31	22,31	22,31	22,31	22,31	111,55	164,84	410,25
CrownShield 50 muestra kit 1gl	-	-	-	-	-	-	-	-	1,18	1,18
CrownShield 50 straw a+b kit 5gl	-	-	-	-	-	-	-	-	534,72	534,72
Crownshield 50medium gray a+b	-	13,66	13,66	13,66	13,66	13,66	13,66	68,30	384,46	534,72
Desca 100 30kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	203,16	203,16
Detergente funda 0.5 kg.	-	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37	1,83	9,83	13,86
Disarma Desmoldante 15kg	-	6,42	6,42	6,42	6,42	6,42	6,42	32,08	211,92	282,48
Ductolon de 1"x1/2 Gris en Tramos de 2mts	-	2,89	2,89	2,89	2,89	2,89	2,89	14,45	93,61	125,40
Dymeric 240	-	-	-	-	-	-	-	-	130,00	130,00
Dymonic FC 600 ml.	-	96,83	22,77							119,60
Empaste Para Interior Blanco de 20 kg	-	518,33	518,33	518,33	234,78				-	1.789,78
Emulsión Fijadora Monto 4lt	-	5,88	5,88	5,88	5,88	5,88	5,88	29,40	305,52	370,20
Endurecedor gris normal 40 kg	-	-	-	-	-	-	-	-	138,00	138,00
Endurecedor Negro 40 kg	-	-	-	-	-	-	-	-	32,00	32,00
EnlumaX Mortero de 40 kg	-	284,27	216,05							500,31
Envase de 4kg boca ancha	-	-	-	-	-	-	-	-	3,34	3,34
Envase plástico de 20kg	-	28,47	28,47	28,47	28,47	1,25	-	-	-	115,13
Envase plástico de 4kg boca pequeña	-	-	-	-	-	-	-	-	27,73	27,73
Epóxica colpisa a+b 5.26 kg (varios colores)	-	-	-	-	-	-	-	-	114,00	114,00
Esmalte anticorrosivo blanco mate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Espaciador de sellante 36"/66" yellow AH	-	29,49	26,87							56,36
Espátula Black&Decker 2"	-	-	-	-	-	-	-	-	6,90	6,90
Espátula Black&Decker 21/2"	-	-	-	-	-	-	-	-	13,30	13,30
Espátula Black&Decker 3"	-	-	-	-	-	-	-	-	5,68	5,68
Espátula plástica 152/2 especial	-	-	-	-	-	-	-	-	2,88	2,88
Espátula plástica para mezcla de pintura	-	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	1,07	8,85	11,20
Espátula Stanley 2x1/2"	-	-	-	-	-	-	-	-	1,60	1,60
Espesante	-	-	-	-	-	-	-	-	10,54	10,54
Espuma 3099 25mx18mmx3mm	-	11,78	11,78	11,78	11,78	3,19	-	-	-	50,32
Estiletes colores varios pequeños	-	-	-	-	-	-	-	-	1,34	1,34
Eterpint Azul antillano por kilos	-	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74	3,72	0,73	8,91

[illegible]

Merulex de 2.8 kg.	-	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	3,83	20,81	29,22
MonoTop Empaste Interior 20kg	-	16,66	16,66	16,66	9,54				-	59,52
Monto acrílico industrial satinado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Monto Barniz alta montaña por kilos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Monto montokril morado por kilos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Monto sicilia efectos rústicos por kilos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Montokril liso base Balnco 4lt	-	12,42	12,42	12,42	12,42	12,42	12,42	62,09	1,64	138,24
Montokril Liso Base 12LT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ny-Lock de 600 gramos	-	96,71	-	-	-	-	-	-	-	96,71
Oxidante rojo inglés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ovaldine Elastic Base TR 12lt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ovaldine Elastic Blanco 15LT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pad de fibra 24" Roll -X 800 White	-	10,80	-	-	-	-	-	-	-	10,80
Paver HC-1 250 C.C.	-	23,04	23,04	23,04	23,04	23,04	23,04	115,21	180,88	434,34
Perfiles de PVC 3cms ancho	-	120,83	120,83	120,83	120,83	120,83	10,73			614,88
Perfiles Planos PVC	-	28,15	28,15	28,15	28,15	28,15	28,15	140,73	658,39	968,00
Piedra Chispa Fina #8(2-9mm)	-	36,64	-	-	-	-	-	-	-	36,64
Pintuco intervinil base pastel por kilos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pintuco intervinil gris por kilos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pintulux esmalte aceite brillante por kilos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Piso adoquín de neopreno negro	-	3,20	-	-	-	-	-	-	-	3,20
Piso adoquín de neopreno rojo	-	-	-	-	-	-	-	-	403,20	403,20
Piso facil roble silvestre 914x152x3.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pistola de Aluminio 0.3kg salchicha	-	1,14	1,14	1,14	1,14	1,14	1,14	5,69	6,72	19,24
Pistola Sika Boom G	-	38,94	38,94	38,94	38,94	21,25	-	-	-	177,00
Plancha Galvanizada Paquete 1,2mm	-	-	-	-	-	-	-	-	80,52	80,52
Plancha Laminada al frio 0,90m.	-	-	-	-	-	-	-	-	49,24	49,24
Plasmont al uso azulejos Blanco 20kg	-	30,60	30,60	30,60	14,44				-	106,23
Plastificante reductor de agua de alto poder 208 lt.	-	21,96	21,96	21,96	21,96	21,96	21,96	37,97		169,73
Plastificante reductor de agua sachet 240cc	-	22,97	22,97	22,97	22,97	22,97	22,97	110,39		248,22
Plástico color Negro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Plastmont al uso azulejo 4kg	-	-	-	-	-	-	-	-	17,60	17,60
Plastocrete 161 HE de 10 kg.	-	19,72	19,72	19,72	19,72	19,72	19,72	98,59	219,69	436,59
Plastocrete 161 HE de 4 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	85,44	85,44
Plastocrete DM de 10 kg.	-	27,16	27,16	27,16	27,16	27,16	27,16	83,04		245,97
Plastocrete DM de 4 kg.	-	9,58	9,58	9,58	9,58	9,58	9,58	4,06	-	61,54
Play Flex Basic EU Base 45mm negro	-	-	-	-	-	-	-	-	13,10	13,10
Play Flex Basic EU Base 45mm rojo	-	-	-	-	-	-	-	-	16,65	16,65
Pollumont Blanco 16lt + 4lt (A)	-	394,44	282,57							677,01
Poliumont TR 1LTA + Cat 4lt	-	83,83	83,83	6,16						173,82
Poly-Tech BP Primer Clear (1lt)	-	94,92	17,40							112,32

Poly Tech Bridging Tape (45mx75mm)	-	105,05	105,05	105,05	105,05	105,05	77,46	262,63		865,36
Poly Tech C.S.M. White 4kg	-	33,13	-	-	-	-	-	-	-	33,13
Poly Tech CSM light Grey 20 lt	-	633,42	633,42	633,42	633,42	633,42	633,42	1.387,67		5.188,16
Poly Tech CSM White 20 lt	-	1.664,29	1.664,29	1.664,29	1.664,29	1.664,29	1.286,84			9.608,28
Polyexpanded acanalado 1mtx3mm	-	50,40				-	-	-	-	50,40
Porta Rodillo entenable	-	3,54	3,54	3,54	3,54	3,54	4,36	8,84		30,88
Promar Traffic amarillo	-	-	-	-	-	-	-	-	84,65	84,65
Promar Traffic negro 5gl-	-	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	19,75	125,85	169,30
Proquil B(GRANEL) 1kg	-	-	-	-	-	-	-	-	1,42	1,42
Remate perimetral Blanco	-	-	-	-	-	-	-	-	16,00	16,00
Removedor de pintura 4kg	-	9,59	9,26							18,85
Repuesto rodillo veludo para lacar	-	37,77	37,77	36,01						111,54
Resina Empaste Interior de 2 kg.	-	2,39	2,39	2,39	2,39	2,39	2,39	11,95	101,51	127,80
Rheomac SF 100 de 20 Kg.	-	20,62	20,62	20,62	20,62	20,62	20,62	103,12	104,34	331,20
Rodillo de esponja	-	1,42	-	-	-	-	-	-	-	1,42
Rodillo de felpa 9" master	-	20,77	20,77	20,77	19,59				-	81,90
Rodillo para pisos industriales	-	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	11,11		32,16
Rodillo Veludo 15cmx5mm	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rodillo veludo epoxico 9cm*5mm	-	2,06	2,06	2,06	2,06	2,06	0,28			10,56
Sacos de Yute	-	-	-	-	-	-	-	-	31,50	31,50
Sanisil Blanco de 0.30 kg.	-	13,90	13,90	13,90	13,90	13,90	13,90	6,53	-	89,91
Sanisil Transparente 70gr	-	-	-	-	-	-	-	-	16,45	16,45
Sanisil Transparente de 0.30 kg	-	-	-	-	-	-	-	-	82,50	82,50
Satecmacons AAJ 1kg	-	-	-	-	-	-	-	-	2,86	2,86
Sherwin williams eterpint negro por kilos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sika 1 de 10 kg.	-	21,63	21,63	21,63	21,63	21,63	21,63	108,13	101,45	339,34
Sika 1 de 2 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	2,40	2,40
Sika 1 de 4 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	110,72	110,72
Sika 1 en Polvo de 1.5 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	47,19	47,19
Sika 2 de 4 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	94,64	94,64
Sika 3 de 10 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	84,15	84,15
Sika 3 de 4 kg.	-	3,31	3,31	3,31	3,31	3,31	3,31	16,53	13,03	49,40
Sika AnchorFix-1 de 0.48 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	196,48	196,48
Sika Blanqueador 20kg	-	-	-	-	-	-	-	-	39,32	39,32
Sika Boom 500 ml.	-	76,09	76,09	76,09	76,09	17,29				321,64
Sika Carbodur XS 514 (mt)	-	-	-	-	-	-	-	-	321,36	321,36
Sika Ceram Premium 20kg	-	-	-	-	-	-	-	-	21,00	21,00
Sika Chapdur Gris Cemento de 30 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	356,20	356,20
Sika Enlucido S de 30 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	10,24	10,24
Sika Grout de 30 kg.	-	185,77	185,77	185,77	185,77	185,77	185,77	481,91		1.596,52
Sika grout por kilos	-	0,99	-	-	-	-	-	-	-	0,99
Sika ImperMur 4kg	-	14,01	14,01	14,01	14,01	14,01	14,01	70,04	61,71	215,80

Sika Ligante de 20 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	188,14	188,14
Sika Ligante de 4 kg.	-	5,86	5,86	5,86	5,86	5,86	5,86	29,29	186,85	251,29
Sika Limpiador New 1kg	-	-	-	-	-	-	-	-	31,07	31,07
Sika Limpiador New 4kg	-	-	-	-	-	-	-	-	72,16	72,16
SIKA MAXTACK 300ML	-	19,08	-	-	-	-	-	-	-	19,08
Sika membrana 10 por m2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sika membrana 10gris rollo 50m2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sika Multiseal-E De 10cm X 10mts. (metros)	-	51,70	-	-	-	-	-	-	-	51,70
Sika Porcelana Verde de 2 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	3,58	3,58
Sika Primer 215 1lt	-	12,62	12,62	12,62	12,62	12,62	12,62	63,08	139,20	277,97
Sika Rod 1/4 (metros)	-	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	21,63	71,35	118,93
Sika Transparente de 2.8 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	120,42	120,42
Sika Vinil Verde Cancha de 24 kg.	-	144,20	144,20	144,20	144,20	144,20	89,64	-	-	810,66
Sika ViscoBond 3.57kg	-	-	-	-	-	-	-	-	76,14	76,14
Sika Viscobond EC 10Kg	-	-	-	-	-	-	-	-	53,51	53,51
SikaBond AT Metal Gris 0.33kg	-	9,66	9,66	9,66	9,66	9,66	9,66	8,48	-	66,43
SikaBond AT-Universal Blanco Cartucho	-	-	-	-	-	-	-	-	62,44	62,44
SikaCim Color-S Amarillo 1kg	-	-	-	-	-	-	-	-	3,00	3,00
Sikacryl por kilos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sikadur 31 Adhesivo de 6 kg.	-	68,60	68,60	68,60	68,60	68,60	68,60	143,08	-	554,68
Sikadur 32 Primer N de 0.5 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	452,64	452,64
Sikadur 32 Primer N de 1 kg.	-	2,59	2,59	2,59	2,59	2,59	2,59	12,97	291,30	319,83
Sikadur 32 Primer N de 2.5 kg.	-	70,63	70,63	70,63	70,63	70,63	70,63	271,81	-	695,59
Sikadur 42 Anclaje de 15 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sikadur 52 Inyección de 2.5 kg	-	-	-	-	-	-	-	-	136,47	136,47
Sikadur 32 Primer N de 40 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sikafill Blanco de 20 kg. 5 añ	-	-	-	-	-	-	-	-	495,06	495,06
Sikafill Blanco de 4 kg. 5 a	-	36,68	36,68	36,68	36,68	36,68	36,68	58,21	-	278,30
Sikafill Gris de 20 kg. 5 años	-	90,67	90,67	90,67	90,67	90,67	90,67	98,38	-	642,40
Sikafill Gris de 4 kg. 5 años	-	22,10	22,10	22,10	22,10	22,10	22,10	110,50	126,28	369,38
Sikafill Verde de 20 kg. 5 años	-	22,77	22,77	22,77	10,94	-	-	-	-	79,24
Sikafill-EC gris 1kg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sikaflex 1a Blanco de 0.33 kg.	-	35,58	35,58	35,58	35,58	35,58	35,58	81,36	-	294,84
Sikaflex 1a Gris de 0.33 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	602,36	602,36
Sikaflex 1CSL cartucho	-	-	-	-	-	-	-	-	180,00	180,00
Sikaflex 221 Blanco de 305 ml.	-	6,21	-	-	-	-	-	-	-	6,21
Sikaflex 221 Negro de 305 ml.	-	23,59	21,14	-	-	-	-	-	-	44,73
Sikaflex 221 Negro de 600 ml.	-	116,04	116,04	116,04	9,01	-	-	-	-	357,12
Sikaflex 221 Blanco de 600 ml.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sikaflex 552 blanco salchicha 600ml	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sikaflex 2C NS de 8 kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	87,55	87,55
Sikaflex AT-Facade Gris 0.33kg	-	3,54	3,54	3,54	3,54	3,54	3,54	17,70	151,36	190,30

[illegible]

Tecma it 1kg	-	-	-	-	-	-	-	-	1,42	1,42
Tecma MRRE Gris 5kg	-	-	-	-	-	-	-	-	7,11	7,11
Tecma RSE kit 0.75 1kg	-	-	-	-	-	-	-	-	1,42	1,42
Tecma sol C0.5kg	-	0,71	-	-	-	-	-	-	-	0,71
Tecma termic fahrenheit 10.8 1kg	-	-	-	-	-	-	-	-	1,42	1,42
TecmaADH 1KG	-	-	-	-	-	-	-	-	1,42	1,42
Tecmadry cimentaciones blanco 3123 5kg	-	-	-	-	-	-	-	-	7,11	7,11
Tecmadry elast azul l	-	2,13	-	-	-	-	-	-	-	2,13
Tecmadry F 5kg	-	3,17	3,17	0,78						7,11
Tecmadry RPA 5KG	-	7,11	-	-	-	-	-	-	-	7,11
Tecmadry SR 5kg	-	-	-	-	-	-	-	-	7,11	7,11
Thermolon 3mm Blanco rollo 1,15mts ancho	-	1,18	1,18	1,18	1,18	1,18	1,18	5,90	124,53	137,51
Thermolon de 5mm sencillo blanco-plateado	-	10,96	10,96	10,96	10,96	10,96	10,96	54,81	77,42	198,00
Thiner poliuretano	-	4,56	4,56	4,56	4,56	1,22	-	-	-	19,45
Thinner Poliuretano 2K 3.78lt	-	5,10	5,10	5,10	5,10	5,10	5,10	15,54		46,11
Thiñer laca 20kg	-	449,19	449,19	210,58						1.108,97
Tilt finish 20lbs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tornillo Tol para F6	-	34,09	34,09	34,09	34,09	34,09	34,09	18,45		223,00
Tru Self Leveling 50lb Xtreme Polish	-	267,08	267,08	267,08	267,08	267,08	267,08	686,57		2.289,07
Tru Self Leveling por kilos XP	-	-	-	-	-	-	-	-	60,72	60,72
Tubo desg. 75mx3m T/B	-	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	1,32	2,40		8,54
Tuerca Hexagonal rg galvan 3/16"	-	-	-	-	-	-	-	-	60,00	60,00
Waipes	-	2,47	2,47	2,47	2,47	2,47	2,47	12,33	115,04	142,17
Welding rollo blue 100mts	-	12,69	12,69	12,69	12,69	12,69	12,69	43,88		120,00
Xypex Concentrado Blanco de 1kg	-	2,72	2,72	2,72	0,46					8,62
Zapatones Descartables	-	0,43	0,43	0,43	0,43	0,43	0,43	2,16	1,41	6,16
Zycosil 0,50kg.	-	-	-	-	-	-	-	-	57,76	57,76
TOTAL	-	23.831,22	21.583,70	17.997,13	11.927,05	8.928,23	7.775,64	17.203,33	21.290,36	130.536,61

RESUMEN	
Inventario de Ciclo Inmediato	-
Inventario de Ciclo Mediato	45.414,92
Inventario de Ciclo Trimestral	38.852,41
Inventario de Ciclo Semestral	24.978,97
Inventario de Ciclo No Liquido	21.290,36
CARTERA TOTAL	130.536,64

Fuente: Anexos Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

ANEXO 11**Aplika Cia. Ltda.****Datos Historicos**

Flujo de Fondos	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
Ingresos por Ventas de Productos	53.188,22	18.558,90	36.548,20	30.083,35	20.779,74	36.258,45
Ingresos por Ventas de Sistemas	9.445,52	10.080,75	161.582,02	60.770,29	155.178,02	65.911,44
Ingresos por Ventas de Herramientas	308,16	102,72	361,43	30,03	77,04	-
Descuentos por Ventas de Productos netas de retenciones	(1.454,74)	(376,12)	(1.198,53)	(1.155,24)	(1.148,16)	(2.124,22)
Descuentos por Ventas de Sistemas netas de retenciones	(111,48)	-	-	(1.186,71)	(86,26)	-
Otros Ingresos	837,73	505,90	651,66	2.265,60	2.488,95	504,17
Anticipo de Clientes	49.002,31	60.709,40	22.743,99	9.631,97	38.129,75	16.804,82
Cobranzas de Créditos	61.180,22	44.696,54	64.950,45	81.831,59	36.980,28	60.213,62
Pago a Proveedores Costos	43.850,01	43.327,80	41.924,93	38.069,31	42.696,09	39.344,91
Anticipo de proveedores	1.267,84	1.790,05	3.192,92	7.048,54	2.421,76	5.772,94
Sueldos y Salarios	4.176,47	4.176,47	4.477,99	4.677,14	4.826,66	4.559,67
Comisiones	1.134,04	2.841,22	-	3.455,04	-	824,14
Horas Extras	211,66	160,68	218,83	197,07	241,13	185,37
Decimo Tercero	388,99	527,82	321,81	437,84	350,37	393,70
Decimo Cuarto	238,50	238,50	263,23	279,13	291,50	269,42
Bonificaciones Empleados				15.950,00		44.800,00
Otros Gastos de Ventas	2.702,03	4.365,96	2.434,94	3.473,00	4.181,45	11.701,12
Gastos de Administración	5.083,02	4.097,55	5.096,16	7.282,46	8.075,00	10.760,53
Pago de Impuestos	1.652,88	2.285,03	1.434,80	2.505,70	3.723,36	3.258,53
Pago IESS	1.199,43	1.199,43	1.216,89	2.069,55	1.668,43	1.264,95
Otros Egresos (Pago de Impuestos)						
3. Flujo Operacional	47.549,17	40.525,21	26.565,07	5.942,43	7.888,81	(47.736,89)

Fuente: Estados Financieros Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

ANEXO 12

Clasificación Inventarios por Categoría

Aprika Cia. Ltda.

Al 31 de diciembre 2013

ITEMS	PRODUCTOS CATEGORIA "A"	UNIDADES	MEDIDA	COSTO UNITARIO	SALDO FINAL	VENTAS PROMEDIO DEL MES	CONSUMO CALCULADO DÍAS	CONSUMO EN MESES
1	Carboplate E170 14" EACH	0	0	0	-	1,27	-	-
2	Cilice	0	0	0	-	1,08	-	-
3	Concrete renew 25lbs	0	0	0	-	0,20	-	-
4	Condor latex vinil acrilico gris por kilos	0	0	0	-	0,18	-	-
5	Condor permalatex cafe x kilos	0	0	0	-	2,42	-	-
6	Condor permalatex Tropicalizado pastel por kil	0	0	0	-	0,28	-	-
7	Condor permalatex tropicalizado rojo por kilos	0	0	0	-	0,73	-	-
8	CrownPrime 302 ST componente B por kilos	0	0	0	-	226,44	-	-
9	CrownPrime straw a+b kit 5gls	0	0	0	-	17,29	-	-
10	Esmalte anticorrosivo blanco mate	0	0	0	-	8,44	-	-
11	Eterpint Negro	0	0	0	-	5,42	-	-
12	Floor Tech HB Activador (6.66L)	0	0	0	-	295,91	-	-
13	Impac 5000 terracota de 25 kg.	0	0	0	-	167,12	-	-
14	Impac Refuerzo sencillo (1.1 * 1 mt)	0	0	0	-	451,19	-	-
15	Imperlago 750 100	0	0	0	-	590,95	-	-
16	Impervinil NE 1200 RFG 649	0	0	0	-	81,36	-	-
17	Mapacemquickpatch 25lbs	0	0	0	-	0,36	-	-
18	Mapewrap 12 part A	0	0	0	-	8,35	-	-
19	Mapewrap 12 part B	0	0	0	-	3,63	-	-
20	Mapewrap 31 part A	0	0	0	-	9,20	-	-
21	Mapewrap 31 part B	0	0	0	-	2,72	-	-
22	Mapewrap C BI-AX (30LIN FT=9.14M)Sample	0	0	0	-	42,83	-	-
23	Mapewrap Primer 1 part A	0	0	0	-	3,13	-	-
24	Mapewrap Primer 1 part B	0	0	0	-	2,72	-	-
25	Monto acrilico industrial satinado	0	0	0	-	2,13	-	-
26	Monto Barniz alta montaña por kilos	0	0	0	-	7,72	-	-
27	Monto montokril morado por kilos	0	0	0	-	1,58	-	-
28	Monto sicilia efectos rusticos por kilos	0	0	0	-	2,03	-	-
29	Montokril liso base Balnco 4lt	0	0	0	-	12,42	-	-
30	Ovaldine Elastic Base TR 12lt	0	0	0	-	217,49	-	-
31	Ovaldine Elastic Blanco 15LT	0	0	0	-	191,52	-	-
32	Pintuco interviniil base pastel por kilos	0	0	0	-	2,42	-	-
33	Pintuco interviniil gris por kilos	0	0	0	-	2,55	-	-
34	Pintulux esmalte aceite brillante por kilos	0	0	0	-	2,69	-	-
35	Plastificante reductor de agua sachet 240cc	0	0	0	-	22,97	-	-
36	Rodillo Veludo 15cmx5mm	0	0	0	-	5,86	-	-
37	Sherwin williams eterpint negro por kilos	0	0	0	-	0,89	-	-
38	Sika membrana 10 por m2	0	0	0	-	348,36	-	-
39	Sika membrana 10gris rollo 50m2	0	0	0	-	1.269,11	-	-
40	Sikacryl por kilos	0	0	0	-	0,77	-	-

41	Sikadur 32 Primer N de 40 kg.	0	0	0	-	1.342,64	-	-
42	Sikafill-EC gris 1kg	0	0	0	-	2.984,65	-	-
43	Sikaflex 221 Negro de 600 ml.	0	0	0	-	116,04	-	-
44	Syntho Glasdepressurized repair 1	0	0	0	-	12,30	-	-
45	Tilt finish 20lbs	0	0	0	-	0,23	-	-
46	Tecma 1750 AD 1kg	0	0	1,56	-	43,43	-	-
47	Tecmadry RPA 5KG	0	0	7,11	-	161,59	-	-
48	Poly Tech CSM light Grey 20 lt	0	0	33,13	-	633,42	-	-
49	Tecmadry elast azul 1	0	0	2,13	-	27,29	-	-
50	Sikaflex 221 Blanco de 600 ml.	0	0	6,39	-	472,80	-	-
51	SIKA MAXTACK 300ML	0	0	6,36	-	94,85	-	-
52	Floor tech RS base grey 1.10kg	0	0	6,16	-	19,71	-	-
53	Tecma sol C0.5kg	0	0	0,71	-	2,16	-	-
54	Pad de fibra 24" Roll -X 800 White	0	0	10,8	-	29,95	-	-
55	Fibra metálica de 25 kg.	0	0	2	-	64,20	-	-
56	Groutex piso palo de rosa 2kg.	0	0	1,2	-	2,76	-	-
57	Pollumont Blanco 16lt + 4lt (A)	0	0	86,91	-	394,44	-	-
58	Poly-Tech BP Primer Clear (1lt)	0	0	0,36	-	94,92	-	-
59	Sikaflex 221 Blanco de 305 ml.	0	0	6,21	-	11,36	-	-
60	Clavo de 1" con arandela de 3/4 "	0	0	0,12	-	62,99	-	-
61	Piso adoquin de neopreno negro	0	0	0,8	-	5,05	-	-
62	Impac Super refuerzo (1.1 * 1 mt)	0	0	1,28	-	337,82	-	-
63	Masking multiuso 40m*24mm.	0	0	1,25	-	18,00	-	-
64	Fulminate verde nivel 3 (medio)	0	0	0,07	-	33,63	-	-
65	Sika Multiseal-E De 10cm X 10mts. (metros)	0	0	5,17	-	66,03	-	-
66	Malla Tumbado m2	0	0	5,78	-	132,80	-	-
67	Cinta de empaque transparente 100*48	0	0	1,42	-	7,20	-	-
68	Piedra Chispa Fina #8(2-9mm)	0	0	0,16	-	43,82	-	-
69	Cemento de Contacto 4,5 kg.	0	0	12,39	-	14,46	-	-
70	Tapon reusable de silicon	0	0	1	-	2,25	-	-
71	Rodillo de esponja	0	0	1,42	-	1,58	-	-
72	CrownPrime 302 ST componente A por kilos	0	0	228,68	-	504,34	-	-
73	Masking multiuso 40m*48mm.	0	0	1,5	-	6,32	-	-
74	Sika grout por kilos	0	0	0,33	-	1,03	-	-
75	Poly Tech Bridging Tape (45mx75mm)	0	0	8,64	-	105,05	-	-
76	Arandela plana sae galv/tropical 3/16"	0	0	0,3	-	18,32	-	-
77	Igol denso 4kg	0	0	9,67	-	8,83	-	-
78	Aplikryl 57 20kg	0	0	59,77	-	154,00	-	-
79	Ny-Lock de 600 gramos	0	0	5,09	-	79,61	-	-
80	Carbonato tipo A por 0.5 kilos	0	0	0,38	-	14,01	-	-
81	Dymonic FC 600 ml.	0	0	9,2	-	96,83	-	-
82	Liana	0	0	3,39	-	16,39	-	-
83	Balde inyectado/10lts c/tapa	0	0	16,88	-	12,12	-	-
84	CrownClear a+b kit 5gls	0	0	190,76	-	74,28	-	-
85	Poly Tech CSM White 20 lt	0	0	167,36	-	1.664,29	-	-
86	Crownflex Joint Sealer Medium gray ab kit 4gls	0	0	197,25	-	31,47	-	-
87	Plastico color Negro	0	0	169,73	-	21,96	-	-
88	Poliumont TR 1LTA + Cat 4lt	0	0	225,67	-	83,83	-	-
89	Copon Hycote PW base 15lt	0	0	150	-	85,83	-	-
90	Floor Tech por kilos Gris HB	0	0	350	-	900,86	-	-

91	Crown Pigment Concrete Gray 50lbs	0	0	377,35	-	44,94	-	-
92	Polyexpanded acanalado 1mtx3mm	0	0	165,66	-	543,21	-	-
93	CrownShield 3D SL labk21 a+b kit 5gls	0	0	410,25	-	22,31	-	-
94	Crownshield 50medium gray a+b	0	0	267,36	-	13,66	-	-
TOTAL					-	15.751,54		

ITEMS	PRODUCTOS CATEGORIA "B"	Cantidad	Medida	Costo	SALDO FINAL	VENTAS PROMEDIO DEL	CONSUMO CALCULADO	CONSUMO EN MESES
1	Manto Uv Ref 1200*1600 SDE G1590/G1600	0	0	8,34	-	2.699,43	-	-
2	Eterpint varios colores 5gl	0	0	78,12	-	46,79	-	-
3	SikaTop 108 Armatec de 3.5 kg.	0	0	14,58	-	16,96	-	-
4	EnlumaX Mortero de 40 kg	0	0	4,59	-	284,27	-	-
5	Espaciador de sellante 36"/66" yellow AH	0	0	56,36	-	29,49	-	-
6	Removedor de pintura 4kg	0	0	18,85	-	9,59	-	-
7	Igol Imprimante de 3 kg.	0	0	5,79	-	23,46	-	-
8	Geotextil 130 gmrs 1.5 metr	0	0	0,69	-	308,07	-	-
9	3M VHB cinta de espuma de 1/2"x 36 yds	0	0	29	-	28,33	-	-
10	Tecmadry F 5kg	0	0	7,11	-	3,17	-	-
11	3M Mascarilla 8511 N95 P/N Valvulado	0	0	1,73	-	77,30	-	-
12	Floor Tech HB LT Grey Base (13.34L)	0	0	115	-	1.437,31	-	-
13	Thiñer laca 20kg	0	0	25,79	-	449,19	-	-
14	Lija de agua N° 180	0	0	0,23	-	5,49	-	-
15	Brocha ACE 1"	0	0	0,79	-	0,85	-	-
16	Impervinil Ms RF 046	0	0	6,47	-	4.531,89	-	-
17	Repuesto rodillo veludo para lacar	0	0	3,38	-	37,77	-	-
18	Geomembrana PVC 750 micras Gx 1.50x30mts	0	0	4,15	-	33,34	-	-
19	Cinta doble faz rollo	0	0	8,08	-	18,58	-	-
20	Xypex Concentrado Blanco de 1kg	0	0	4,31	-	2,72	-	-
21	Brocha Wilson 4"	0	0	3,8	-	22,19	-	-
22	Brocha Wilson 3"	0	0	2,69	-	17,50	-	-
23	Desca 100 30kg.	0	0	101,58	-	60,08	-	-
24	Empaste Para Interior Blanco de 20 kg	0	0	8,21	-	518,33	-	-
25	Mascarrilla Rhino completa 1 filtro	0	0	7	-	16,21	-	-
26	Plasmont al uso azulejos Blanco 20kg	0	0	35,41	-	30,60	-	-
27	Sikafill Verde de 20 kg. 5 años	0	0	79,24	-	22,77	-	-
28	MonoTop Empaste Interior 20kg	0	0	7,44	-	16,66	-	-
29	Impervinil SI200 reforzado 552life	0	0	10,49	-	3.304,74	-	-
30	Slurry Sand 50 lbs	0	0	14,4	-	7,76	-	-
31	Rodillo de felpa 9" master	0	0	3,15	-	20,77	-	-
32	Sikadur 42 Anclaje de 15 kg.	0	0	45,49	-	34,45	-	-
33	20lbs. Bag skim coat	0	0	29,81	-	9,94	-	4,00
34	Envase plastico de 20kg	0	0	3,97	-	28,47	-	-
35	Sika Boom 500 ml.	0	0	7,31	-	76,09	-	-
36	Thiner polluretano	0	0	19,45	-	4,56	-	-
37	Espuma 3099 25mx18mmx3mm	0	0	12,58	-	11,78	-	-
38	Copon Hycote Activador 5lt	0	0	50	-	66,67	-	-
39	Pistola Sika Boom G	0	0	88,5	-	38,94	-	-
40	Sikaflex Construction Blanco de 0.33	0	0	5,29	-	68,96	-	-

41	Crass demoledor no explosivo 25 kg	0	0	139,04	-	56,67	-	-
42	Guantes de Caucho 8 1/2	0	0	1,18	-	17,55	-	-
43	Crinolinita Blanco m2	0	0	0,69	-	93,10	-	-
44	Montokril Liso Base 12LT	0	0	17,28	-	27,24	-	-
45	Perfiles de PVC 3cms ancho	0	0	0,42	-	120,83	-	-
46	Llana Dentada 4-1/2" x 11" minteraf	0	0	8,64	-	1,70	-	-
47	AQUA-TECH WP CLEAR 5LT	0	0	50	-	58,60	-	-
48	Rodillo veludo epoxico 9cm*5mm	0	0	1,76	-	2,06	-	-
49	Geomembrana PVC 1mm no toxico (1.40*30)	0	0	8,95	-	28,20	-	-
50	Brocha Wilson 5"	0	0	5,48	-	11,90	-	-
51	Sika Vinil Verde Cancha de 24 kg.	0	0	135,11	-	144,20	-	-
52	Amerpox Gris 4kg	0	0	33,75	-	5,96	-	-
53	Lamina Imperlagos 750 100	0	0	3,58	-	252,14	-	-
54	Intraplast-Z de 30 kg.	0	0	14,75	-	40,02	-	-
55	SikaLastic EC Gris 25kg	0	0	59,58	-	69,74	-	-
56	Geomembrana 1.2mm EP/PR TPO 2.1*25m	0	0	10,7	-	62,42	-	-
57	Plastocrete DM de 4 kg.	0	0	3,62	-	9,58	-	-
58	Sanisil Blanco de 0.30 kg.	0	0	2,43	-	13,90	-	-
59	Consolidante para imprimacion 4kg	0	0	3,47	-	1,07	-	-
60	Tornillo Tol para F6	0	0	0,01	-	34,09	-	-
61	Tecma fach. salmon pal.25kg	0	0	124,84	-	94,43	-	-
62	SikaTop 77 de 4 kg.	0	0	23,78	-	89,51	-	-
63	Tecma final blanco 1.1kg	0	0	1,42	-	0,21	-	-
64	SikaBond AT Metal Gris 0.33kg	0	0	9,49	-	9,66	-	-
65	Tecma fach, blanco nieve 25kg	0	0	124,84	-	89,51	-	-
66	Sikafill Gris de 20 kg. 5 años	0	0	80,3	-	90,67	-	-
67	Lija de agua Fandeli No. 150 SIC C-99	0	0	0,24	-	0,67	-	-
68	SikaTop 77 de 10 kg.	0	0	59,46	-	166,29	-	-
69	Cesped sintetico Condor Grass And. 30mm	0	0	36	-	87,87	-	-
70	Sikafill Blanco de 4 kg. 5 a	0	0	27,83	-	36,68	-	-
71	Sikaguard Cure Hard 3 kg	0	0	35,02	-	119,00	-	-
72	Adesivo Pavco Galon	0	0	10	-	5,00	-	-
73	Sikadur 31 Adhesivo de 6 kg.	0	0	39,62	-	68,60	-	-
74	Sikaflex 1a Blanco de 0.33 kg.	0	0	8,19	-	35,58	-	-
75	Cemento Plastico 1000cc	0	0	2,41	-	41,55	-	-
76	Floor Tech SP Primer Base (3.325kg)	0	0	55,41	-	256,93	-	-
77	Tru Self Leveling 50lb Xtreme Polish	0	0	43,19	-	267,08	-	-
78	Sika Grout de 30 kg.	0	0	9,56	-	185,77	-	-
79	Porta Rodillo entendible	0	0	7,72	-	3,54	-	-
80	Tubo desg. 75mx3m T/B	0	0	8,54	-	0,96	-	-
81	Guantes de Pupo	0	0	0,85	-	7,82	-	-
82	BOSCH Vaso amoladora 10-14 mesh	0	0	14,47	-	3,20	-	-
83	Thinner Poliuretano 2K 3.78lt	0	0	15,37	-	5,10	-	-
84	Plastocrete DM de 10 kg.	0	0	9,11	-	27,16	-	-
85	3M Poliuretano Adh Sealant 550 FC Gris	0	0	6,83	-	74,81	-	-
86	Rodillo para pisos industriales	0	0	2,01	-	3,51	-	-
87	SikaPlan WT-4220 15C por metros	0	0	16,62	-	61,75	-	-
88	SikaFume fundas de 1kg	0	0	1,66	-	49,06	-	-
89	Welding rollo blue 100mts	0	0	10	-	12,69	-	-
90	Inpermeab. E88 teja 086	0	0	124,84	-	261,83	-	-

91	Taco platico F6	0	0	0,01	-	22,36	-	-
92	Sikadur 32 Primer N de 2.5 kg.	0	0	36,61	-	70,63	-	-
93	Sikafill Blanco de 20 kg. 5 añ	0	0	82,51	-	50,00	-	-
94	Sikadur 32 Primer N de 0.5 kg.	0	0	9,84	-	45,52	-	-
95	3M DP 600 CONCRETE REPAIR	0	0	25,87	-	59,35	-	-
96	Tecma AH4109	0	0	63,74	-	62,30	-	-
97	Lamina Pool 1500 BUF 170	0	0	4,18	-	93,53	-	-
98	Plastificante reductor de agua de alto poder 208 lt	0	0	0,18	-	21,96	-	-
99	Lustres	0	0	0,57	-	0,55	-	-
100	Fachaleta color ladrillo (m2)	0	0	5,85	-	3,33	-	-
101	SikaTop 77 de 1 kg.	0	0	6,35	-	9,25	-	-
102	Inpermeab. E88 verde botella	0	0	124,84	-	212,41	-	-
103	Eterpint Azul antillano por kilos	0	0	2,97	-	0,74	-	-
104	Espesante	0	0	5,27	-	0,88	-	-
105	Lamina Lamilite 5000 100	0	0	22,4	-	180,05	-	-
106	Sika Ceram Premium 20kg	0	0	10,5	-	1,74	-	-
107	LiJa Fandeli #120	0	0	0,25	-	4,05	-	-
TOTAL					-	18.467,43		

ITEMS	PRODUCTOS CATEGORIA "C"	Cantidad	Medida	Costo	SALDO FINAL	VENTAS PROMEDIO DEL	CONSUMO CALCULADO	CONSUMO EN MESES
1	Antisol Blanco Concentrado de 10 kg.	0	0	0	-	-	-	-
2	Arena Colma Fina de 50 kg.	0	0	0	-	-	-	-
3	Bag integral color chocolate	0	0	0	-	-	-	-
4	CrownHybrid Brown N 50lbs	0	0	0	-	-	-	-
5	Filtro Mascarilla Rhino	0	0	0	-	-	-	-
6	Oxidante rojo inglés	0	0	0	-	-	-	-
7	Piso fácil roble silvestre 914x152x3.8	0	0	0	-	-	-	-
8	Sikadur 52 Inyección de 2.5 kg	0	0	0	-	-	-	-
9	Sikaflex 2C NS de 8 kg.	0	0	0	-	-	-	-
10	Maxiclean 50 1Lt	0	0	0,99	-	-	-	-
11	CrownShield 50 muestra kit 1gl	0	0	1,18	-	-	-	-
12	Estiletes colores varios pequeños	0	0	1,34	-	-	-	-
13	Inpermeab. 30A gris 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
14	Inpermeabilizante 10AG 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
15	Proquil B(GRANEL) 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
16	Tecma aglo Stone kit 0.75 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
17	Tecma autonivel gris521 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
18	Tecma BPU Mate 4413 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
19	Tecma ecopox blanco 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
20	Tecma imperial P2008gris 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
21	Tecma it 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
22	Tecma RSE kit 0.75 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
23	Tecma termic fahrenheit 10.8 1kg	0	0	1,42	-	-	-	-
24	TecmaADH 1KG	0	0	1,42	-	-	-	-
25	Espatula Stanley 2x1/2"	0	0	1,6	-	-	-	-
26	Sika I de 2 kg.	0	0	2,4	-	-	-	-
27	Llana Dentada	0	0	1,33	-	-	-	-
28	Satecmacons AAJ 1kg	0	0	1,43	-	-	-	-
29	Tecma aglomer 1kg	0	0	1,43	-	-	-	-
30	Espatula plastica 152/2 especial	0	0	0,48	-	-	-	-

31	SikaCim Color-S Amarillo 1kg	0	0	3	-	-	-	-
32	Envase de 4kg boca ancha	0	0	1,67	-	-	-	-
33	Sika Porcelana Verde de 2 kg.	0	0	1,79	-	-	-	-
34	Llana best value	0	0	4,16	-	-	-	-
35	Geomembrana Liner 500 HDPE 37mx3m	0	0	1,65	-	-	-	-
36	Espatula Black&Decker 3"	0	0	1,42	-	-	-	-
37	Groutex piso negro 2kg.	0	0	0,87	-	-	-	-
38	Espatula Black&Decker 2"	0	0	1,15	-	-	-	-
39	Chemi Tech EP activador 1.66 LT	0	0	7	-	-	-	-
40	Hidrotecma SP 5kg	0	0	7,11	-	-	-	-
41	Tecma MRRE Gris 5kg	0	0	7,11	-	-	-	-
42	Tecmadry cimentaciones blanco 3123 5kg	0	0	7,11	-	-	-	-
43	Tecmadry SR 5kg	0	0	7,11	-	-	-	-
44	Geomembrana HDPE 0.75 (7.01x250)	0	0	2,9	-	-	-	-
45	Geomembrana PVC 0.85 mm verde estampada	0	0	3,89	-	-	-	-
46	Hidrotecma 3150 6kg	0	0	8,54	-	-	-	-
47	Sika Enlucido S de 30 kg.	0	0	5,12	-	-	-	-
48	Carbonato tipo A	0	0	11,32	-	-	-	-
49	Codo 75mx90° E/C Desg.	0	0	1,65	-	-	-	-
50	Play Flex Basic EU Base 45mm negro	0	0	13,1	-	-	-	-
51	ESpatula Black&Decker 21/2"	0	0	1,33	-	-	-	-
52	Extintor Portable	0	0	13,38	-	-	-	-
53	Sikasil E Bronce de 0.30 kg.	0	0	2,47	-	-	-	-
54	Geomembrana PVC 0.85 celeste estampada	0	0	17,48	-	-	-	-
55	Remate perimetral Blanco	0	0	1	-	-	-	-
56	Sanisil Transparente 70gr	0	0	2,35	-	-	-	-
57	Play Flex Basic EU Base 45mm rojo	0	0	16,65	-	-	-	-
58	Cinta antideslizante negra 5MX24MM	0	0	2,88	-	-	-	-
59	Plastmont al uso azulejo 4kg	0	0	8,8	-	-	-	-
60	3M LENTE CONFORT OSCURA ANTIFOG&A	0	0	2,52	-	-	-	-
61	Colma Limpiador de 3 kg.	0	0	19,4	-	-	-	-
62	Manguera de gas	0	0	0,25	-	-	-	-
63	Chemi Tech EP 3.34lt	0	0	20,04	-	-	-	-
64	Guantes Master Nitrilo L	0	0	0,29	-	-	-	-
65	BOSCH Vaso amoladora 16-20 mesh	0	0	11,84	-	-	-	-
66	Envase plastico de 4kg boca pequeña	0	0	0,47	-	-	-	-
67	Cinta ECUA PVC-018 ECUA	0	0	5,67	-	-	-	-
68	Sikament HE 200 de 10 kg.	0	0	30,24	-	-	-	-
69	Sika Limpiador New 1kg	0	0	2,39	-	-	-	-
70	Sacos de Yute	0	0	0,25	-	-	-	-
71	Endurecedor Negro 40 kg	0	0	16	-	-	-	-
72	BOSCH Juego de escobillas (carbones)	0	0	8,38	-	-	-	-
73	Consolidante para imprimacion 20kg	0	0	34,81	-	-	-	-
74	Bosch Broca Sds Plus 22*400*450mm	0	0	35,9	-	-	-	-
75	Canal PRI 40x11x3,66M1x,9MM	0	0	2,32	-	-	-	-
76	Sika Blanqueador 20kg	0	0	9,83	-	-	-	-
77	Arena Colma Fina 1kg (kilos)	0	0	13,66	-	-	-	-
78	Sikasil E Transparente de 0.30 kg	0	0	2,48	-	-	-	-
79	Glasdan 20P 2mm (1mx20m)	0	0	44,48	-	-	-	-

80	Superlon II 5mm gris de 50mt x 1mt	0	0	1,8	-	-	-	-
81	Sika I en Polvo de 1.5 kg.	0	0	1,21	-	-	-	-
82	Plancha Laminada al frio 0,90m.	0	0	24,62	-	-	-	-
83	Lamina de PVC para cubiertas 1,2mm	0	0	6,53	-	-	-	-
84	Sika Viscobond EC 10Kg	0	0	53,51	-	-	-	-
85	Sikatop 144 Blanco de 5 kg.	0	0	11,53	-	-	-	-
86	Zycosil 0,50kg.	0	0	28,88	-	-	-	-
87	Tuerca Hexagonal rg galvan 3/16"	0	0	0,02	-	-	-	-
88	Tru Self Leveling por kilos XP	0	0	1,32	-	-	-	-
89	Igol Denso de 3 kg.	0	0	7,67	-	-	-	-
90	SikaBond AT-Universal Blanco Cartucho	0	0	8,92	-	-	-	-
91	Sika Limpiador New 4kg	0	0	6,56	-	-	-	-
92	Sika ViscoBond 3.57kg	0	0	25,38	-	-	-	-
93	Sikatop 144 Blanco de 10 kg.	0	0	20,03	-	-	-	-
94	Sanisil Transparente de 0.30 kg	0	0	2,5	-	-	-	-
95	Sika 3 de 10 kg.	0	0	9,35	-	-	-	-
96	Promar Traffic amarillo	0	0	84,65	-	-	-	-
97	Plastocrete 161 HE de 4 kg.	0	0	3,56	-	-	-	-
98	Colcholon 2mm x 2m2 (plancha)	0	0	12,43	-	-	-	-
99	Sikaflex 552 blanco salchicha 600ml	0	0	87,55	-	-	-	-
100	Sika 2 de 4 kg.	0	0	6,76	-	-	-	-
101	Aditec cuarzo gris de 30kg	0	0	8,66	-	-	-	-
102	Aditec Grout 30kg	0	0	9,92	-	-	-	-
103	Acrylic Primer For Tru Self Leveling 4kg XPolis	0	0	53,42	-	-	-	-
104	Sika I de 4 kg.	0	0	3,46	-	-	-	-
105	Epoxica colpisa a+b 5.26 kg (varios colores)	0	0	57	-	-	-	-
106	Aplikryl 57 4kg	0	0	11,47	-	-	-	-
107	Sika Transparente de 2.8 kg.	0	0	20,07	-	-	-	-
108	Sikament N 100 10 kg.	0	0	20,6	-	-	-	-
109	Dymeric 240	0	0	65	-	-	-	-
110	3M Hybrid Sealant 730, Clear 305 ml Cart	0	0	9,6	-	-	-	-
111	Endurecedor gris normal 40 kg	0	0	6	-	-	-	-
112	Sikaflex 1CSL cartucho	0	0	18	-	-	-	-
113	Sikaguard Seal de 3 kg.	0	0	47,03	-	-	-	-
114	Sika Ligante de 20 kg.	0	0	94,07	-	-	-	-
115	Barcrl-54 de 20 kg.	0	0	95	-	-	-	-
116	Sika AnchorFix-1 de 0.48 kg.	0	0	12,28	-	-	-	-
117	Care floor cleaner system	0	0	16,2	-	-	-	-
118	Sika Carbodur XS 514 (mt)	0	0	26,78	-	-	-	-
119	Sika Chapdur Gris Cemento de 30 kg.	0	0	6,85	-	-	-	-
120	Cinta PVC 0-15 (metros)	0	0	4,65	-	-	-	-
121	Sikaflex 1a Gris de 0.33 kg.	0	0	8,14	-	-	-	-
122	Crownflex EVA 1"-25MM	0	0	251,76	-	-	-	-
123	CrownShield 50 straw a+b kit 5gl	0	0	267,36	-	-	-	-
124	Floor Tech SP Primer Activador (1.675kg)	0	0	39,42	-	115,57	-	-
125	SikaPlan 15 P Azul Oscuro (metros)	0	0	12,44	-	29,15	-	-

126	Zapatos Descartables	0	0	0,22	-	0,43	-	-
127	Cemento Rocafuerte de 50kg.	0	0	37,5	-	27,87	-	-
128	Sika 3 de 4 kg.	0	0	3,8	-	3,31	-	-
129	Sikaflex 221 Negro de 305 ml.	0	0	11,16	-	23,59	-	-
130	Sika ImperMur 4kg	0	0	21,58	-	14,01	-	-
131	Sika 1 de 10 kg.	0	0	8,93	-	21,63	-	-
132	Rheomac SF 100 de 20 Kg.	0	0	33,12	-	20,62	-	-
133	Sikafill Gris de 4 kg. 5 años	0	0	16,79	-	22,10	-	-
134	Pistola de Aluminio 0.3kg salchicha	0	0	4,81	-	1,14	-	-
135	Impac 3000 blanco por kilos	0	0	0,57	-	90,90	-	-
136	Tapon desechable de esponja	0	0	0,79	-	0,26	-	-
137	Thermolon de 3mm sencillo blanco-plateado	0	0	3,96	-	10,96	-	-
138	Tecma BASS SH 6kg	0	0	29,71	-	25,68	-	-
139	Paver HC-1 250 C.C.	0	0	0,57	-	23,04	-	-
140	Geomembrana HDPE 1mm(7.01x200)	0	0	3,9	-	1,66	-	-
141	Flotalon varios colores	0	0	3,01	-	2,66	-	-
142	Mango Rodillo Atlas con Rosca	0	0	2,18	-	2,19	-	-
143	Sika Primer 215 lt	0	0	57,91	-	12,62	-	-
144	Plastocrete 161 HE de 10 kg.	0	0	8,91	-	19,72	-	-
145	Poly Tech C.S.M. White 4kg	0	0	29,84	-	38,65	-	-
146	Fibra de Nylon 100gr	0	0	0,73	-	2,74	-	-
147	3M 94 PRIMER 1/2 pint	0	0	20,58	-	7,97	-	-
148	3M Seal Tech A.W. (Mid Grey) 0.5 kg	0	0	14,77	-	2,46	-	-
149	3M OMEGA II BLANCO 1911 (casco)	0	0	9,76	-	12,57	-	-
150	SikaPistolet-S	0	0	2,86	-	3,56	-	-
151	Crownflakes Preblended BWE 50lbs	0	0	55,02	-	10,49	-	-
152	Brocha Wilson 2"	0	0	1,76	-	1,76	-	-
153	Anticorrosivo Pintuco gris mate 3.78lt	0	0	28,34	-	4,17	-	-
154	Sika Rod 1/4 (metros)	0	0	0,09	-	4,33	-	-
155	3M AP115 Silane Glass 4 oz	0	0	12,6	-	2,07	-	-
156	Lamina Pool 1500 burbujas 354	0	0	13,05	-	69,70	-	-
157	Igol Denso de 20 kg.	0	0	41,6	-	4,03	-	-
158	Cinta PVC 0-10 (metros)	0	0	3,4	-	7,60	-	-
159	Perfiles Planos PVC	0	0	1,1	-	28,15	-	-
160	Expansor Z 25kg	0	0	17,51	-	15,08	-	-
161	Cinta aislante 20yda*18mm	0	0	0,39	-	1,37	-	-
162	Detergente funda 0.5 kg.	0	0	0,22	-	0,37	-	-
163	Merulex de 2.8 kg.	0	0	9,74	-	0,77	-	-
164	3M 4412 N 1inx 18 yards bulk rollo	0	0	29,4	-	9,50	-	-
165	Promar Traffic negro 5gl-	0	0	84,65	-	3,95	-	-
166	Sika Ligante de 4 kg.	0	0	19,33	-	5,86	-	-
167	Ductolon de 1"x1/2 Gris en Tramos de 2mts	0	0	4,18	-	2,89	-	-
168	Disarma Desmoldante 15kg	0	0	25,68	-	6,42	-	-
169	Masking multiuso 40m*18mm	0	0	0,84	-	9,27	-	-
170	3M Vitua Gray Temple Lens (gafas)	0	0	1,53	-	1,71	-	-

171	Espatula plastica para mezcla de pintura	0	0	0,8	-	0,21	-	-
172	Resina Empaste Interior de 2 kg.	0	0	6,39	-	2,39	-	-
173	Sikaflex AT-Facade Gris 0.33kg	0	0	8,65	-	3,54	-	-
174	Waipes	0	0	0,07	-	2,47	-	-
175	Adoquin Fantasia 6cm colores	0	0	0,27	-	1,88	-	-
176	Cepillo de acero de 5 filas	0	0	1,83	-	0,60	-	-
177	3M Trajes de seguridad Size M	0	0	4,08	-	3,04	-	-
178	Cinta PVC 0-18 (metros)	0	0	6,93	-	2,43	-	-
179	Emulsion Fijadora Monto 4lt	0	0	30,85	-	5,88	-	-
180	SikaPlan 12NTR 31m2 (m2)	0	0	13,54	-	0,36	-	-
181	Sikatop 144 Gris de 5 kg.	0	0	10,75	-	1,79	-	-
182	Tablon tradicion Sahara 30x30 EMP-1(gress)	0	0	19,59	-	0,53	-	-
183	Thermolon 3mm Blanco rollo 1,15mts ancho	0	0	1,97	-	1,18	-	-
184	Sikadur 32 Primer N de 1 kg.	0	0	15,23	-	2,59	-	-
185	Sikatop Empaste Blanco de 20 kg.	0	0	16,92	-	4,24	-	-
186	Plancha Galvanizada Paquete 1,2mm	0	0	40,26	-	0,52	-	-
187	Llana para emporar 4x10 mintcraft	0	0	4,33	-	0,10	-	-
188	SikaPlan F10-12 por metros	0	0	8,9	-	1,41	-	-
189	Sikaflex Construction Gris 0.33 kg	0	0	4,72	-	0,83	-	-
190	Piso adoquin de neopreno rojo	0	0	0,8	-	0,65	-	-
191	Loxon de 19 kg	0	0	78,47	-	0,38	-	-
TOTAL					-	763,50		

RESUMEN	
PRODUCTOS CATEGORIA "A"	-
PRODUCTOS CATEGORIA "B"	-
PRODUCTOS CATEGORIA "C"	-
TOTAL	-

Fuente: Inventarios Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

ANEXO 13

**APLIKA APLICADORES TECNICOS PARA LA CONSTRUCCION
CONSOLIDACION DE COSTOS Y GASTOS**

CONCEPTO DE COSTO Y GASTO	2011	2012	2013	FIJO	VARIABLE
10% GASTOS SERVICIOS	-	242,53	333,05		x
ACTIVOS MENORES	-	-	42.748,05	x	
AGASAJOS EMPLEADOS	1.625,72	815,44	1.846,08	x	
AGUA POTABLE	286,00	603,59	774,64	x	
ALIMENTACION EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	-	741,71	1.148,09	x	
ALIMENTACION Y REFRIGERIOS (CIF)	2.663,43	3.440,85	3.911,66	x	
ALQUILER DE EQUIPOS (CIF)	4.347,45	361,68	6.911,57		x
ALQUILER DE SALON EVENTOS	1.188,00	-	-		x
APORTE PATRONAL	13.261,91	23.463,71	11.594,95	x	
ARRIENDO OFICINAS	13.043,52	13.500,00	13.956,48	x	
ARRIENDOS /HOSPEDAJES (CIF)	-	218,41	2.486,44	x	
ASESORAMIENTO Y MERCADEO	-	4.012,38	111,61	x	
BONO DE ALIMENTACION	5.086,18	10.416,78	8.708,39	x	
BONO DE DESEMPEÑO	6.728,60	106.261,01	60.891,49		x
CALIFICACIONES	-	-	617,05	x	
CAPACITACION AL PERSONAL	1.381,87	153,00	114,00	x	
CESANTIA (CIF)	-	264,00	-	x	
COMBUSTIBLES	3.963,48	4.614,86	5.376,35	x	
COMISIONES EMPLEADOS	27.086,64	62.085,85	21.327,71		x
COMISIONES BANCARIAS	106,36	-	-	x	
CONTRIBUCION. SUPER. COMPANIAS	-	262,27	351,68	x	
CORREOS Y SUSCRIPCIONES	54,55	-	-		x
CORREOS Y URGENTITOS	32,52	207,67	212,81	x	
COSTO DE VENTAS	353.758,24	200.452,54	281.668,32	x	
COSTOS EXTERNOS	-	260,40	-		x
CUENTAS INCOBRABLES	417,32	-	-	x	
DECIMO CUARTO	4.097,44	4.485,13	3.426,43	x	
DECIMO TERCERO	6.360,27	11.550,50	5.414,91	x	
DEPRECIACION	11.523,76	12.739,72	19.072,21	x	
DESCUENTO EN COMPRAS	-	(1.398,11)	(2.417,39)		x
ENERGIA ELECTRICA	593,91	998,54	1.019,90	x	
FERIAS	-	1.287,00	-		x
FLETES	1.771,06	1.461,57	131,77	x	
FONDOS DE RESERVA	7.357,63	14.804,91	7.186,17	x	
GASTO DE VIAJE (CIF)	-	1.689,94	-		x
GASTO INT. IMPL. EMPL.	-	459,41	-		x
GASTO INTERES PROVEEDORES	-	43,30	-		x
GASTO INTERES SOCIOS	-	4,71	-		x
GASTOS DE VIAJE	1.326,96	-	-		x
GASTOS LEGALES	1.066,80	163,26	952,50	x	
GASTOS MEDICOS	1.703,82	323,92	1.163,62	x	
GASTOS NO DEDUCIBLES	12.863,17	-	-	x	
HERRAMIENTAS	151,81	1.466,33	6.187,50	x	
HONORARIOS PROFESIONALES	3.279,95	20.866,30	11.155,54	x	
HORAS EXTRAS	5.417,63	5.234,24	6.837,27		x
HOSPEDAJE (VTAS)	-	401,50	-		x
IMPRESIONES Y COPIAS	-	122,19	790,37	x	
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	426,77	3.644,19	5.494,88		x
IMPUESTOS FISCALES Y PATENTES	462,92	-	-	x	
IMPUESTOS MUNICIPALES PATENTES - 1,5 POR MIL	98,79	476,59	2.119,18	x	
IMPUESTOS Y TASAS	469,67	885,76	1.154,47	x	
INSPECCIONES Y CERTIFICACIONES	9,50	-	-	x	
INTERES PAGADO A TERCEROS	-	2.796,68	1.504,24		x
INTERES TARJETAS DE CREDITO	-	12,97	730,74		x
INTERESES BANCARIOS	7.484,97	177,65	230,48		x
IVA AL GASTO	2.586,79	7.909,54	5.827,57	x	
LUBRICANTES Y REPUESTOS	-	1.017,78	3.761,54	x	
MANO DE OBRA EXTERNA	114,28	176.641,47	83.174,14		x
MANTENIMIENTO FABRICA (CIF)	-	665,46	219,57	x	
MANTENIMIENTO MAQUINARIA	883,00	16.719,58	942,00	x	
MANTENIMIENTO VEHICULO	2.732,02	-	-	x	
MANTENIMIENTO Y REPARACION EQUIPO DE COMP.	1.363,38	427,46	1.911,79	x	
MANTENIMIENTO Y REPARACION OFICINA	2.898,85	259,76	3.613,09	x	
MANTENIMIENTO Y REPARACION VEHICULO	-	1.899,49	3.957,14	x	
MATERIA PRIMA DIRECTA	-	372.384,63	194.706,79	x	
MATERIA PRIMA INDIRECTA (CIF)	-	6.856,89	3.837,01	x	
MATERIALES AUXILIARES DE FABRICA	343,21	-	-		x
MEDIO AMBIENTE (CIF)	2.266,50	122,67	-		x
MOD TRANSFERIDA OP	500,00	-	-		x
MOVILIZACION, PEAJES, PARQUEOS	9.069,03	1.765,30	2.151,02		x
MULTAS Y OTRAS SANCIONES (ADM)	-	152,86	1.060,25		x
OTROS GASTOS DE VENTAS - SERVICIOS BASICOS	2.898,23	-	-		x
OTROS GASTOS FINANCIEROS - SERVICIOS BASICOS IMP.	116,29	-	-		x
PASAJES EN GASTOS DE VIAJE (VTAS)	-	8.724,03	6.761,41		x
PERDIDA BAJA DE ACTIVOS (CIF)	-	2.699,19	-		x
PERDIDA BAJA DE INVENTARIOS	-	-	4.494,13		x
PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS	-	-	447,19		x

PRODUCCIONES Y FILMACIONES (VTAS)	-	180,00	-		x
PROVISION CTAS INCOBRABLES	-	1.906,68	-	x	
PRUEBAS QUIMICAS Y ENSAYOS	400,00	-	-		x
PUBLICIDAD ESCRITA	-	2.772,00	7.100,67		x
PUBLICIDAD EN MEDIOS	2.688,95	-	4.111,80		x
REEMBOLSO	-	-	87,24		x
REPUESTOS (ADM)	-	1.837,45	4.771,12	x	
REPUESTOS MAQUINARIAS (CIF)	17.592,23	15.883,40	7.761,42	x	
RETENCIONES NO EFECTUADAS	-	75,55	152,13		x
ROPA Y EQUIPO DE TRABAJO (MOD)	-	1.246,03	3.039,88	x	
SALARIO DIGNO	-	643,62	8,81	x	
SEGURIDAD Y MONITOREO	726,00	-	-	x	
SEGURIDAD Y VIGILANCIA (ADM)	1.303,79	336,00	336,00	x	
SEGUROS	7.223,18	3.585,41	3.373,38	x	
SEGUROS EJECUCION DE OBRAS (CIF)	230,11	994,22	33,04	x	
SEGUROS FABRICA	-	-	2.579,80	x	
SEGUROS PRIVADOS PERSONAL (CIF)	-	5.807,50	4.506,09		x
SERVICIO DE LOGISTICA	-	-	41,00	x	
SERVICIO EXTERNO PERSONAL	5.875,81	-	-		x
SERVICIOS DE LIMPIEZA	-	97,18	1.080,00	x	
SERVICIOS Y COMISIONES BANCARIAS	4.679,33	1.867,70	3.959,02	x	
SERVICIOS Y COMISIONES TARJETAS DE CREDITO	-	1.243,23	4.507,74	x	
SUELDOS	89.061,10	79.078,73	67.131,52	x	
SUMINISTROS PUBLICITARIOS	1.877,76	1.589,36	5.306,20	x	
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA	40.962,23	5.050,31	6.085,92	x	
SUSCRIPCION A CAMARAS	-	240,00	-	x	
SUSCRIPCIONES Y CUOTAS	624,23	-	-	x	
TELECOMUNICACIONES INTERNET	338,26	1.400,79	1.108,68	x	
TELEFONIA CELULAR	1.165,24	4.763,45	5.766,78	x	
TELEFONIA FIJA	4.478,00	3.195,80	1.194,99	x	
TRABAJO DE TERCEROS	28.165,13	-	-	x	
TRANSPORTE INTERNO (CIF)	8.931,22	9.681,54	14.221,66	x	
UNIFORMES	1.478,34	821,65	40,54	x	
UTILES Y ASEO DE LIMPIEZA	-	283,83	666,25	x	
VACACIONES	722,73	663,25	315,96	x	
TOTAL GENERAL	745.793,84	1.260.567,67	1.003.397,49		

Fuente: Inventarios Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

ANEXO 14**APLIKA CIA. LTDA.****ASIGNACIÓN DE CUPOS Y PLAZOS**

<i>CLIENTE</i>	<i>CATEGORÍA</i>	<i>PLAZO ASIGNADO</i>	<i>MONTO ASIGNADO</i>
ALBERTO ANDINO & ASOCIADOS CIA	A	30	+ 10.000,00
ARTIEDA HERNANDEZ CARLOS PATRICIO	A	30	+ 10.000,00
PEC PROJECT ENGINEERING & CONS	A	30	+ 10.000,00
TABACARCEN S.A.	A	30	+ 10.000,00
CIRCULO MILITAR DE LAS FUERZAS	B	15	5,000-10.000,00
CONJUNTO JARDINES DE LA PRADERA	B	15	5,000-10.000,00
CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR	B	15	5,000-10.000,00
JABONERIA WILSON S.A.	B	15	5,000-10.000,00
ALMEIDA PATRICIO	C	7	1,00-5.000,00
ARZUNIAGA RAUL	C	7	1,00-5.000,00
CAJAS NAVARRETE HECTOR VICENTE	C	7	1,00-5.000,00
CARLOSAMA POMA ADRIAN HERNAN	C	7	1,00-5.000,00
CHEVANDIER ARROYO RODRIGUEZ	C	7	1,00-5.000,00
CONFEJSA S.A.	C	7	1,00-5.000,00
CONSORCIO LAGO AGRIO ICS	C	7	1,00-5.000,00
CONSTRUCCIONES Y PRESTACIONES	C	7	1,00-5.000,00
EDIFALVA S.A.	C	7	1,00-5.000,00
EDIFICIO LYCASTE	C	7	1,00-5.000,00
ENKADOR S.A.	C	7	1,00-5.000,00
ESCRESIN CIA.LTDA.	C	7	1,00-5.000,00
ESPOZO JORGE	C	7	1,00-5.000,00
ING.MUÑOZ GEOVANNY	C	7	1,00-5.000,00
MONTALBO CHEVALER MARCIA PIEDA	C	7	1,00-5.000,00
PAVON CARLOS	C	7	1,00-5.000,00
ROSETO FANNY	C	7	1,00-5.000,00
SANCHEZ NAVARRO DIEGO EDMUNDO	C	7	1,00-5.000,00
TECNOVOLADURAS S.A.	C	7	1,00-5.000,00
VASCONEZ VASCONEZ NESTOR GABRIEL	C	7	1,00-5.000,00
VELA ZAMBRANO MARIA LUCRECIA P	C	7	1,00-5.000,00
VILLARREAL DURAN ABDON ING.	C	7	1,00-5.000,00
WILSON EDUARDO VILLA GUEVARA	C	7	1,00-5.000,00
ALOMIA JULIO	D	0	-
LLUMIQUINGA PALACIOS LUIS	D	0	-
PROYECTOS MYRCO S.A.	D	0	-
QUIMPAC ECUADOR S.A. QUIMPACSA	D	0	-
SANCHEZ DIEGO	D	0	-

Fuente: Datos Aplika Cia. Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero

ANEXO 15

Aplika Cia. Ltda.

Gestion de Inventarios Categoria A

ITEM	PRODUCTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	INVENTARIO TOTAL	Vtas. Por mes	# DIAS DE EXISTENCIA	COSTO
1	Carboplate E170 14" EACH	0	1,27	-	1,00	0	1,27
2	Cilice	0	1,08	-	1,00	0	1,08
3	Concrete renew 25lbs	0	0,2	-	1,00	0	0,20
4	Condor latex vinil acrilico gris por kilos	0	0,18	-	1,00	0	0,18
5	Condor permatlatex cafe x kilos	0	2,42	-	1,00	0	2,42
6	Condor permatlatex Tropicalizado pastel por kilo	0	0,28	-	1,00	0	0,28
7	Condor permatlatex tropicalizado rojo por kilos	0	0,73	-	1,00	0	0,73
8	CrownPrime 302 ST componente B por kilos	0	226,44	-	1,00	0	226,44
9	CrownPrime straw a+b kit 5gls	0	17,29	-	1,00	0	17,29
10	Esmalte anticorrosivo blanco mate	0	8,44	-	1,00	0	8,44
11	Eterpint Negro	0	5,42	-	1,00	0	5,42
12	Floor Tech HB Activador (6.66L)	0	295,91	-	1,00	0	295,91
13	Impac 5000 terracota de 25 kg.	0	167,12	-	1,00	0	167,12
14	Impac Refuerzo sencillo (1.1 * 1 mt)	0	451,19	-	1,00	0	451,19
15	Imperlago 750 100	0	590,95	-	1,00	0	590,95
16	Impervinil NE 1200 RFG 649	0	81,36	-	1,00	0	81,36
17	Mapacemquickpatch 25lbs	0	0,36	-	1,00	0	0,36
18	Mapewrap 12 part A	0	8,35	-	1,00	0	8,35
19	Mapewrap 12 part B	0	3,63	-	1,00	0	3,63
20	Mapewrap 31 part A	0	9,20	-	1,00	0	9,20
21	Mapewrap 31 part B	0	2,72	-	1,00	0	2,72
22	Mapewrap C BI-AX (30LIN FT=9.14M)Sample	0	42,83	-	1,00	0	42,83
23	Mapewrap Primer 1 part A	0	3,13	-	1,00	0	3,13
24	Mapewrap Primer 1 part B	0	2,72	-	1,00	0	2,72
25	Monto acrilico industrial satinado	0	2,13	-	1,00	0	2,13
26	Monto Barniz alta montaña por kilos	0	7,72	-	1,00	0	7,72
27	Monto montokril morado por kilos	0	1,58	-	1,00	0	1,58
28	Monto sicilia efectos rusticos por kilos	0	2,03	-	1,00	0	2,03
29	Montokril liso base Balnco 4lt	0	12,42	-	1,00	0	12,42
30	Ovaldine Elastic Base TR 12lt	0	217,49	-	1,00	0	217,49
31	Ovaldine Elastic Blanco 15LT	0	191,52	-	1,00	0	191,52
32	Pintuco intervinil base pastel por kilos	0	2,42	-	1,00	0	2,42
33	Pintuco intervinil gris por kilos	0	2,55	-	1,00	0	2,55
34	Pintulux esmalte aceite brillante por kilos	0	2,69	-	1,00	0	2,69
35	Plastificante reductor de agua sachet 240cc	0	22,97	-	1,00	0	22,97
36	Rodillo Veludo 15cmx5mm	0	5,86	-	1,00	0	5,86
37	Sherwin williams eterpint negro por kilos	0	0,89	-	1,00	0	0,89
38	Sika membrana 10 por m2	0	348,36	-	1,00	0	348,36
39	Sika membrana 10gris rollo 50m2	0	1269,11	-	1,00	0	1269,11
40	Sikacryl por kilos	0	0,77	-	1,00	0	0,77
41	Sikadur 32 Primer N de 40 kg.	0	1342,64	-	1,00	0	1342,64
42	Sikafill-EC gris 1kg	0	2984,65	-	1,00	0	2984,65
43	Sikaflex 221 Negro de 600 ml.	0	116,04	-	1,00	0	116,04
44	Syntho Glasdepressurized repair 1	0	12,30	-	1,00	0	12,30
45	Tilt finish 20lbs	0	0,23	-	1,00	0	0,23
46	Tecma 1750 AD 1kg	1	1,56	1,56	27,84	1	43,43
47	Tecmadry RPA 5KG	1	7,11	7,11	22,73	1	161,59
48	Poly Tech CSM light Grey 20 lt	1	33,13	33,13	19,12	2	633,42
49	Tecmadry elast azul 1	1	2,13	2,13	12,81	2	27,29
50	Sikaflex 221 Blanco de 600 ml.	7	6,39	44,73	73,99	3	472,80
51	SIKA MAXTACK 300ML	3	6,36	19,08	14,91	6	94,85
52	Floor tech RS base grey 1.10kg	1	6,16	6,16	3,20	9	19,71
53	Tecma sol C0.5kg	1	0,71	0,71	3,04	10	2,16
54	Pad de fibra 24" Roll -X 800 White	1	10,8	10,80	2,77	11	29,95
55	Fibra metálica de 25 kg.	12	2	24,00	32,10	11	64,20
56	Groutex piso palo de rosa 2kg.	1	1,2	1,20	2,30	13	2,76
57	Pollumont Blanco 16lt + 4lt (A)	2	86,91	173,82	4,54	13	394,44
58	Poly-Tech BP Primer Clear (1lt)	140	0,36	50,40	263,68	16	94,92
59	Sikaflex 221 Blanco de 305 ml.	1	6,21	6,21	1,83	16	11,36
60	Clavo de 1" con arandela de 3/4 "	300	0,12	36,00	524,89	17	62,99
61	Piso adoquin de neopreno negro	4	0,8	3,20	6,31	19	5,05
62	Impac Super refuerzo (1.1 * 1 mt)	173,83	1,28	222,50	263,92	20	337,82
63	Masking multiuso 40m*24mm.	10	1,25	12,50	14,40	21	18,00
64	Fulminate verde nivel 3 (medio)	360	0,07	25,20	480,45	22	33,63
65	Sika Multiseal-E De 10cm X 10mts. (metros)	10	5,17	51,70	12,77	23	66,03
66	Malla Tumbado m2	18	5,78	104,04	22,98	24	132,80
67	Cinta de empaque transparente 100*48	4	1,42	5,68	5,07	24	7,20
68	Piedra Chispa Fina #8(2-9mm)	229	0,16	36,64	273,88	25	43,82
69	Cemento de Contacto 4,5 kg.	1	12,39	12,39	1,17	26	14,46

70	Tapon reusable de silicon	2	1	2,00	2,25	27	2,25
71	Rodillo de esponja	1	1,42	1,42	1,11	27	1,58
72	CrownPrime 302 ST componente A por kilos	2	228,68	457,36	2,21	27	504,34
73	Masking multiuso 40m*48mm.	4	1,5	6,00	4,21	28	6,32
74	Sika grout por kilos	3	0,33	0,99	3,13	29	1,03
75	Poly Tech Bridging Tape (45mx75mm)	13	8,64	112,32	12,16	32	105,05
76	Arandela plana sae galv/tropical 3/16"	66	0,3	19,80	61,07	32	18,32
77	Igol denso 4kg	1	9,67	9,67	0,91	33	8,83
78	Aplikryl 57 20kg	3	59,77	179,31	2,58	35	154,00
79	Ny-Lock de 600 gramos	19	5,09	96,71	15,64	36	79,61
80	Carbonato tipo A por 0.5 kilos	45	0,38	17,10	36,86	37	14,01
81	Dymonic FC 600 ml.	13	9,2	119,60	10,53	37	96,83
82	Liana	6	3,39	20,34	4,83	37	16,39
83	Balde inyectado/10lts c/tapa	1	16,88	16,88	0,72	42	12,12
84	CrownClear a+b kit 5gls	1	190,76	190,76	0,39	77	74,28
85	Poly Tech CSM White 20 lt	31	167,36	5.188,16	9,94	94	1664,29
86	Crownflex Joint Sealer Medium gray ab kit 4gls	1	197,25	197,25	0,16	188	31,47
87	Plastico color Negro	1	169,73	169,73	0,13	232	21,96
88	Poliumont TR 1LTA + Cat 4lt	3	225,67	677,01	0,37	242	83,83
89	Copon Hycote PW base 15lt	6	150	900,00	0,57	315	85,83
90	Floor Tech por kilos Gris HB	29	350	10.150,00	2,57	338	900,86
91	Crown Pigment Concrete Gray 50lbs	2	377,35	754,70	0,12	504	44,94
92	Polyexpanded acanalado 1mtx3mm	58	165,66	9.608,28	3,28	531	543,21
93	CrownShield 3D SL labk21 a+b kit 5gls	1	410,25	410,25	0,05	552	22,31
94	Crownshield 50medium gray a+b	2	267,36	534,72	0,05	1174	13,66
TOTAL				30.731,25	2266,53	5041,16	7281,99

Aplika Cia. Ltda.

Gestión para inventarios tipo A

Al 31 de diciembre del 2013

ITEM	PRODUCTO	# DIAS DE	DIAS REQUERID	UNIDADES VENDIDAS	PEDIDO	COSTO UNITARIO	TOTAL COMPRA
1	Carboplate E170 14" EACH	0	30,00	0,03	1	1,27	1,27
2	Cilice	0	30,00	0,03	1	1,08	1,08
3	Concrete renew 25lbs	0	30,00	0,03	1	0,20	0,20
4	Condor latex vinil acrilico gris por kilos	0	30,00	0,03	1	0,18	0,18
5	Condor permatlatex cafe x kilos	0	30,00	0,03	1	2,42	2,42
6	Condor permatlatex Tropicalizado pastel por kilo	0	30,00	0,03	1	0,28	0,28
7	Condor permatlatex tropicalizado rojo por kilos	0	30,00	0,03	1	0,73	0,73
8	CrownPrime 302 ST componente B por kilos	0	30,00	0,03	1	226,44	226,44
9	CrownPrime straw a+b kit 5gls	0	30,00	0,03	1	17,29	17,29
10	Esmalte anticorrosivo blanco mate	0	30,00	0,03	1	8,44	8,44
11	Eterpint Negro	0	30,00	0,03	1	5,42	5,42
12	Floor Tech HB Activador (6.66L)	0	30,00	0,03	1	295,91	295,91
13	Impac 5000 terracota de 25 kg.	0	30,00	0,03	1	167,12	167,12
14	Impac Refuerzo sencillo (1.1 * 1 mt)	0	30,00	0,03	1	451,19	451,19
15	Imperlago 750 100	0	30,00	0,03	1	590,95	590,95
16	Impervinil NE 1200 RFG 649	0	30,00	0,03	1	81,36	81,36
17	Mapacemquickpatch 25lbs	0	30,00	0,03	1	0,36	0,36
18	Mapewrap 12 part A	0	30,00	0,03	1	8,35	8,35
19	Mapewrap 12 part B	0	30,00	0,03	1	3,63	3,63
20	Mapewrap 31 part A	0	30,00	0,03	1	9,20	9,20
21	Mapewrap 31 part B	0	30,00	0,03	1	2,72	2,72
22	Mapewrap C BI-AX (30LIN FT=9.14M)Sample	0	30,00	0,03	1	42,83	42,83
23	Mapewrap Primer 1 part A	0	30,00	0,03	1	3,13	3,13
24	Mapewrap Primer 1 part B	0	30,00	0,03	1	2,72	2,72
25	Monto acrilico industrial satinado	0	30,00	0,03	1	2,13	2,13
26	Monto Barniz alta montaña por kilos	0	30,00	0,03	1	7,72	7,72
27	Monto montokril morado por kilos	0	30,00	0,03	1	1,58	1,58
28	Monto sicilia efectos rusticos por kilos	0	30,00	0,03	1	2,03	2,03
29	Montokril liso base Balnco 4lt	0	30,00	0,03	1	12,42	12,42
30	Ovaldine Elastic Base TR 12lt	0	30,00	0,03	1	217,49	217,49
31	Ovaldine Elastic Blanco 15LT	0	30,00	0,03	1	191,52	191,52
32	Pintuco intervinil base pastel por kilos	0	30,00	0,03	1	2,42	2,42
33	Pintuco intervinil gris por kilos	0	30,00	0,03	1	2,55	2,55
34	Pintulux esmalte aceite brillante por kilos	0	30,00	0,03	1	2,69	2,69
35	Plastificante reductor de agua sachet 240cc	0	30,00	0,03	1	22,97	22,97
36	Rodillo Veludo 15cmx5mm	0	30,00	0,03	1	5,86	5,86
37	Sherwin williams eterpint negro por kilos	0	30,00	0,03	1	0,89	0,89
38	Sika membrana 10 por m2	0	30,00	0,03	1	348,36	348,36
39	Sika membrana 10gris rollo 50m2	0	30,00	0,03	1	1269,11	1269,11
40	Sikacryl por kilos	0	30,00	0,03	1	0,77	0,77

41	Sikadur 32 Primer N de 40 kg.	0	30,00	0,03	1	1342,64	1342,64
42	Sikafill-EC gris 1kg	0	30,00	0,03	1	2984,65	2984,65
43	Sikaflex 221 Negro de 600 ml.	0	30,00	0,03	1	116,04	116,04
44	Syntho Glasdepressurized repair 1	0	30,00	0,03	1	12,30	12,30
45	Tilt finish 20lbs	0	30,00	0,03	1	0,23	0,23
46	Tecma 1750 AD 1kg	1	28,92	0,93	27	1,56	41,87
47	Tecmadry RPA 5KG	1	28,68	0,76	22	7,11	154,48
48	Poly Tech CSM light Grey 20 lt	2	28,43	0,64	18	33,13	600,29
49	Tecmadry elast azul 1	2	27,66	0,43	12	2,13	25,16
50	Sikaflex 221 Blanco de 600 ml.	3	27,16	2,47	67	6,39	428,07
51	SIKA MAXTACK 300ML	6	23,97	0,50	12	6,36	75,77
52	Floor tech RS base grey 1.10kg	9	20,62	0,11	2	6,16	13,55
53	Tecma sol C0.5kg	10	20,12	0,10	2	0,71	1,45
54	Pad de fibra 24" Roll -X 800 White	11	19,18	0,09	2	10,80	19,15
55	Fibra metálica de 25 kg.	11	18,79	1,07	20	2,00	40,20
56	Groutex piso palo de rosa 2kg.	13	16,96	0,08	1	1,20	1,56
57	Pollumont Blanco 16lt + 4lt (A)	13	16,78	0,15	3	86,91	220,62
58	Poly-Tech BP Primer Clear (1lt)	16	14,07	8,79	124	0,36	44,52
59	Sikaflex 221 Blanco de 305 ml.	16	13,61	0,06	1	6,21	5,15
60	Clavo de 1" con arandela de 3/4 "	17	12,85	17,50	225	0,12	26,99
61	Piso adoquin de neopreno negro	19	10,98	0,21	2	0,80	1,85
62	Impac Super refuerzo (1.1 * 1 mt)	20	10,24	8,80	90	1,28	115,31
63	Masking multiuso 40m*24mm.	21	9,17	0,48	4	1,25	5,50
64	Fulminate verde nivel 3 (medio)	22	7,52	16,02	120	0,07	8,43
65	Sika Multiseal-E De 10cm X 10mts. (metros)	23	6,51	0,43	3	5,17	14,33
66	Malla Tumbado m2	24	6,50	0,77	5	5,78	28,76
67	Cinta de empaque transparente 100*48	24	6,33	0,17	1	1,42	1,52
68	Piedra Chispa Fina #8(2-9mm)	25	4,92	9,13	45	0,16	7,18
69	Cemento de Contacto 4,5 kg.	26	4,29	0,04	0	12,39	2,07
70	Tapon reusable de silicon	27	3,31	0,07	0	1,00	0,25
71	Rodillo de esponja	27	2,95	0,04	0	1,42	0,16
72	CrownPrime 302 ST componente A por kilos	27	2,79	0,07	0	228,68	46,98
73	Masking multiuso 40m*48mm.	28	1,50	0,14	0	1,50	0,32
74	Sika grout por kilos	29	1,21	0,10	0	0,33	0,04
75	Poly Tech Bridging Tape (45mx75mm)	32	0,00	0,41	0	8,64	0,00
76	Arandela plana sae galv/tropical 3/16"	32	0,00	2,04	0	0,30	0,00
77	Igol denso 4kg	33	0,00	0,03	0	9,67	0,00
78	Aplikryl 57 20kg	35	0,00	0,09	0	59,77	0,00
79	Ny-Lock de 600 gramos	36	0,00	0,52	0	5,09	0,00
80	Carbonato tipo A por 0.5 kilos	37	0,00	1,23	0	0,38	0,00
81	Dymonic FC 600 ml.	37	0,00	0,35	0	9,20	0,00
82	Liana	37	0,00	0,16	0	3,39	0,00
83	Balde inyectado/10lts c/tapa	42	0,00	0,02	0	16,88	0,00
84	CrownClear a+b kit 5gls	77	0,00	0,01	0	190,76	0,00
85	Poly Tech CSM White 20 lt	94	0,00	0,33	0	167,36	0,00
86	Crownflex Joint Sealer Medium gray ab kit 4gls	188	0,00	0,01	0	197,25	0,00
87	Plastico color Negro	232	0,00	0,00	0	169,73	0,00
88	Poliumont TR 1LTA + Cat 4lt	242	0,00	0,01	0	225,67	0,00
89	Copon Hycote PW base 15lt	315	0,00	0,02	0	150,00	0,00
90	Floor Tech por kilos Gris HB	338	0,00	0,09	0	350,00	0,00
91	Crown Pigment Concrete Gray 50lbs	504	0,00	0,00	0	377,35	0,00
92	Polyexpanded acanalado 1mtx3mm	531	0,00	0,11	0	165,66	0,00
93	CrownShield 3D SL labk21 a+b kit 5gls	552	0,00	0,00	0	410,25	0,00
94	Crownshield 50medium gray a+b	1174	0,00	0,00	0	267,36	0,00
TOTAL					808,75	3217,11	1931,51

Fuente: Detalle de Saldos de Inventarios Aplika Cia Ltda.

Elaborado por: Rosa Yadira Guerrero